मीरजापुर एवं वाराणसी जिले में कालीन उद्योग

का

एक अध्ययन

बुन्देलखण्ड विश्वविद्यालय, झाँसी

को

अर्थशास्त्र में

डाक्टर ऑफ फिलासफी

उपाधि हेतु प्रस्तुत शोध प्रबन्ध

1993

निर्देशक :

डा० ए० पी० श्रीवास्तव

डी० फिल०

रीडर

ग्रामीण अर्थ शास्त्र एवं सहकारिता विभाग

बुन्देलखण्ड विश्वविद्यालय

झाँसी (उ०प्र०)

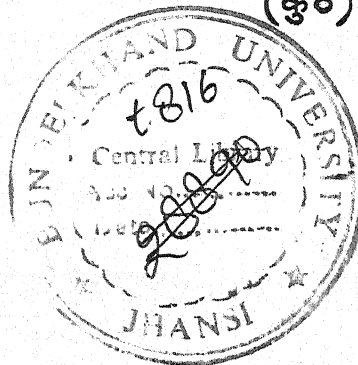
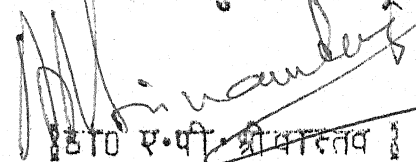
द्वारा :

(कु०) रीता श्रीवास्तव

एम.ए.

(अर्थशास्त्र)

DR. A. P. SRIVASTAVA
Reader in Economics
(Dept. of Rural Economics & Co-operation)

Bundelkhand University
Jhansi-U.P. (India)
PIN-284001.

Dated..24/7/93..

प्रमाण-पत्र

प्रमाणित किया जाता है कि प्रस्तुत शोध प्रबन्ध " मीरजापुर एवं वाराणसी जिले मे कालीन उधोग का एक अध्ययन " जो कु0 रीता श्रीवास्तव द्वारा बुन्देलखण्ड विश्व विद्यालय, झाँसी को अर्थशास्त्र मे डाक्टर आफ फिलास्फी उपाधि के लिए प्रस्तुत किया जा रहा है, यह उनकी स्वयं की मौलिक रचना है जो मेरे निर्देशन एवं मार्ग दर्शन मे पूरा किया गया है । प्रस्तुत शोध प्रबन्ध में प्रस्तुत विषय सामग्री का कोई भी भाग पूर्ण या आंशिक रूप मे , किसी अन्य डिग्री प्राप्त करने के लिए किसी अन्य विश्व विद्यालय को प्रस्तुत नही किया गया है। शोधन छात्रा ने विश्व विद्यालय की शोध उपाधि समिति द्वारा दिए गये सुझावो के अनुसार शोध प्रबन्ध के विषय सामग्री मे मेरे स्वीकृति के अनुसार, शामिल किया है ।

यह भी प्रमाणित किया जाता है कि छात्रा ने शोध प्रबन्ध के पूरे करने मे दो वर्ष से अधिक का समय मेरे निर्देशन मे पूरा किया तथा विभाग मे आवश्यक समयावधि की उपस्थित पूरी की है ।

मै शोध छात्रा को बुन्देलखण्ड विश्व विद्यालय झाँसी की अर्थशास्त्र मे डाक्टर आफ फिलास्फी डिग्री के लिए स्वीकार करने की सबल संस्तुति करता हूँ ।

दिनांक:- 24/7/93

(डा0 ए.पी. श्रीवास्तव)
रीडर, ग्रामीण अर्थशास्त्र एवं सहकारिता विभाग
बुन्देल खण्ड विश्व विद्यालय,
झाँसी

भूमिका

मीरजापुर एंव वाराणसी जिले मेकालीन उधोग का वर्तमान अध्ययन आर्थिक दृष्टि कोण से किया गया अध्ययन है। कालीन उधोग की दृष्टि से उक्त जनपदो को परम्परागत ख्याति प्राप्त है। यद्यपि इन जनपदो मे कालीन उधोग के विकास मे इसका कलात्मक पक्ष प्रधान रहा है और इसके विकास का इतिहास बहुत पुराना है। आज से लगभग चार सौ साल पूर्वमुगलकाल शाहंशाह, अकबर के कुछ ईरानी कारीगरो के सहयोग से भारत में इसकी स्थापना करा कर ऊँनी एंव रेशमी कालीन के बुनाई की शुरूआत की तथा शाहजहाँ और जहाँगीर बादशाह ने इस कला को काफी बढावा देकर परवान चढाया जो धीरे-धीरे एक उधोग का रूप धारण कर लिया।

हस्तनिर्मित भारतीय कालीन के प्रमुख केन्द्र भदोही, खमरिया, वाराणसी, मीरजापुर आगरा शाहजहापुर के अतिरिक्त मध्य प्रदेश राजस्थान तथा काश्मीर सहित देश के विभिन्न भागो मे फैले हुए है, पर ऐसे प्रमाण है जिससे यह साबित होता है कि कालीन की बुनाई का कार्य सबसे पहले वाराणसी और मीरजापुर जनपदो मे ही प्रारम्भ हुआ जिसे वर्तमान मे भदोही- ज्ञानपुर मीरजापुर कालीन उत्पादन क्षेत्र कहा जाता है। अभी भी कुल हस्तनिर्मित कालीन के उत्पादन का लगभग 85% भाग का उत्पादन इसी क्षेत्र से प्राप्त होता है, तथा बुनाई

के कुल करघो का 85% करघे इसी क्षेत्र मे है एंव निर्यात तथा दूसरे निर्यात व्यापार कालीन उधोग की 85% आय इसी क्षेत्र से प्राप्त होती है । कालीन उधोग के इस उत्पादन क्षेत्र मे लगभग 3 लाख लोगो को प्रत्यक्ष व परोक्ष रूप से रोजगार प्राप्त है ।

कलात्मक पक्ष की प्रधानता लिए हुए यह उधोग वर्तमान में आर्थिक दृष्टि से महत्वपूर्ण बन गया है। कालीन उधोग का विकास एक कुटीर उधोग और छोटे पैमाने के उधोग के रूप मे हुआ है जिसमें कताई, बुनाई, सफाई तथा अन्य क्रियाओ मे लगभग 3 लाख लोगो को रोजगार प्राप्त है । यहउत्पादन की श्रम- प्रधान तकनीक पर आधारित है । इसके द्वारा अधिक से अधिक लोगो को रोज़गार प्रदान किया जा सकता हैजो देशके आर्थिक नीति का एक महत्वपूर्ण लक्ष्य है ।

हस्तनिर्मित कालीन उधोग का बाजार विश्व विस्तृत है । ऊनी हस्तनिर्मित कालीनो की विदेशो मे बढती हुई मांग के संदर्भ मे यह कहा जा सकता हैकि इससे देश को एक बडी मात्रा मे विदेशी विनिमय प्राप्त होता है। वर्तमान मे इस उधोगसे 700 करोड़ रूपये की आय विदेशी विनिमय के रूप मे प्राप्त होती है। इसे एक हजार करोड़ रूपये तक करने का लक्ष्य निर्धारित किया गया है। इस प्रकार आर्थिक दृष्टिकोण से एक ओर अधिक से अधिक रोजगार के अवसरो का सृजन करने तथा विदेशो से विदेशी विनिमय प्राप्त करने की दृष्टि से इस उधोग का महत्व है साथ ही इसके द्वारा भारतीय कला एंव संस्कृति के विकास का अवसर भी

भी कालीनो पर बनी डिजाइयो के माध्यम से प्राप्त हो रहा है ।

उपरोक्त आर्थिक उद्देश्यो को ध्यान मे रखकर वर्तमान अध्ययन किया गया है यह अध्ययन नौ अध्यायो मे विभाजित है । प्रथम अध्याय मे वाराणसी एंव मीरजापुर जनपद की अर्थ व्यवस्थाओ के समाजिक- आर्थिक दशाओ का विश्लेषण किया गया है । अध्ययन की विधि सैम्पुल, डिजाइन, सर्वेक्षण के लिए इकाइयो का चुनाव आदि का विवरण दुसरे अध्याय मे है। तीसरे अध्याय मे कालीन उधोग के विकास का इतिहास प्रस्तुत किया गया । चौथे अध्याय मे कालीन उधोग की उत्पादन इकाइयो मे विनियोजित पूंजी, रोजगार के अवसरो के विश्लेषण के अतिरिक्त बुनकरो की आर्थिक दशाओ का विश्लेषण सर्वेक्षण से प्राप्त आकडो एंव तथ्यो के आधार पर प्रस्तुत किया गया है । पांचवे अध्याय में कालीन उत्पादन की प्रक्रिया मे कालीन की धुलाई व्यवस्था एंव उसमें लगे श्रमिको की आर्थिक दशाओ का विवेचन प्रस्तुत किया गया है। छठे अध्याय मे कालीन उधोग के बिक्री एंव निर्यात की रुप रेखा, उससे सम्बन्धित समस्याओ और सम्भावनाओ की व्याख्या की गई है । सातवे अध्याय मे कालीन उधोग मे लगे बाल श्रमिको, महिला एंव प्रौढ श्रमिको की दशाओ का विश्लेषण है । आठवे अध्याय में कालीन उधोग के लिए संस्थागत वित्त व्यवस्था के स्वरुप तथा नवे अध्याय में अध्ययन के साराश निष्कर्षो और सुझावो को व्यक्त किया गया है । जिनके आधार पर इस उधोग का राष्ट्रीय आर्थिक नीति के संदर्भ में

और भी विकास किया जा सके जिससे यह एक ओर अधिक रोजगार के अवसरो का सृजन करने मे सहायक हो सके तथा साथ ही देश को अधिक मात्रा मे विदेशी विनिमय अर्जित करने मे सहायक सिद्ध हो सके, जिससे देश के भुगतान असन्तुलन को कम किया जा सके। अध्ययन में मुख्यतया प्राथमिक समको का प्रयोग किया गया है, पर यथा स्थान तथ्यो को स्पष्ट करने के लिए द्वितीयक समको का प्रयोग भी किया गया है।

आशा है वर्तमान अध्ययन राष्ट्र की प्रमुख दो समस्याओं- रोजगार अवसरो के सृजन एंव अधिक से अधिक विदेशी विनिमय ~~प्राप्ति~~ अर्जन को हल करने मे सहायक सिद्ध होगा।

Reeta Srivastava
रीता श्रीवास्तव

दिनांक-

शोधकर्त्ता

आभार प्रदर्शन

प्रस्तुत शोध प्रबन्ध के पूरा करने और इसे वर्तमान स्वरूप प्रदान करने मे डा० ए.पी. श्रीवास्तव रीडर ग्रामीण अर्थशास्त्र एंव सहकारिता विभाग, बुन्देलखण्ड विश्व विद्यालय झांसी का सर्वोपरि योगदान रहा है, जिन्होने न केवल योग्य निर्देशन और आवश्यक मार्ग दर्शन प्रदान करके बल्कि समय-समय पर प्रेरणा और प्रोत्साहन के स्त्रोत बन कर मेरी सहायता की है। उनके इन्ही प्रयासो एंव महती कृपा के परिणाम स्वरूप वर्तमान अध्ययन पूरा हो सका है इसके लिए उनके प्रति मै कृतज्ञ एंव ऋणी हूँ ।

वर्तमान अध्ययन मे कालीन उधोग से सम्बन्धित बहुत से महानुभावो से प्रत्यक्ष और परोक्ष रूप से सहायता एंव सुविधाएं प्राप्त हुई है। इनमे से श्री जी नाथ अग्रवाल प्रधान सपादक " कारपेट ए वर्ल्ड " वाराणसी का मै व्यक्तिगत रूप से ऋणी हूँ जिन्होने कालीन उधोग से सम्बन्धित विभिन्न व्यक्तियो से साक्षात्कार कराने मे सराहनीय सहायता की है, जिसके बिना यह कार्य सम्भव ही न हो पाता इसके लिए मै उनके प्रति आभार व्यक्त करती हूँ एव उन्हे धन्यवाद देती हूँ ।

वर्तमान शोध प्रबंध मे श्री कन्हैया लाल गुप्ता, श्री भोला नाथ बरनवाल, राजा राम गुप्ता, सुरेन्द्र कुमार बरनवाल, सईद अहमद अन्सारी, एंव गुलाब धर मिश्र द्वारा विभिन्न प्रकार से सहायता एंव सुविधाये प्रदान की गई है जिसके लिए मै उनको धन्यवाद देती हूँ एंव हृदय से आभार व्यक्त करती हूँ ।

मै सुश्री शान्ता भटनागर प्राचार्य ज्ञानदेवी बालिका इन्टर कालेज भदोही के सहायता प्रोत्साहन एंव अमूल्य सुझावो के लिए अपना आभार एंव कृतज्ञता व्यक्त करती हूँ ।

अपने पिता श्री हृदय नारायण लाल एंव परिवार के अन्य सदस्यो के सहयोग एंव प्रोत्साहन के लिए मै हृदय से आभारी हूँ एंव कुमारी तृप्ति श्रीवास्तव, कु0 माला गुप्ता के प्रयासो के लिए मै उन्हे धन्यवाद देती हूँ इनके प्रयास भी सराहानीय रहे है ।

उपरोक्त के अतिरिक्त मै सभी विभागीय अधिकारियो कर्मचारियो एंव प्रकाशनो के प्रति अपना आभार जिनमे मैने वर्तमान कार्य को पूरा करने से सहायता प्राप्त की है ।

अन्त मे मै अपने टाइपिस्ट श्री शिव कुमार सिंह को धन्यवाद देती हूँ जिन्होने समय से कार्य को पूरा करने का प्रयास किया है ।

कु0 रीता श्रीवास्तव

शोधकर्त्री

विषय सूची

पृष्ठ संख्या

अध्याय तीन- कालीन उद्योग की ऐतिहासिक पृष्ठभूमि 35

अध्याय चार- कालीन उत्पादन की इकाइयाँ

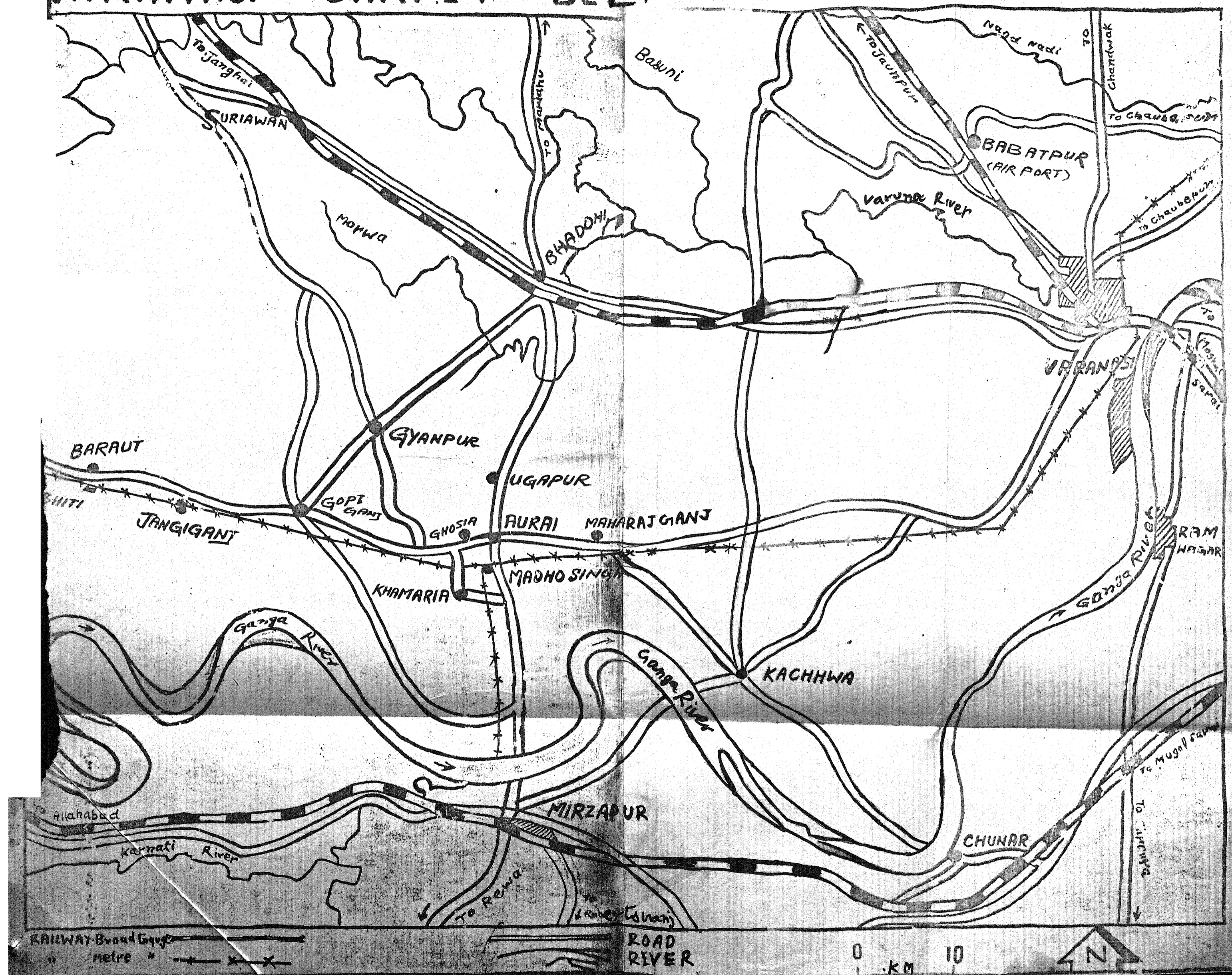
अध्याय पांच- कालीन उद्योग की वर्तमान स्थिति

अध्याय 8:- कालीन उद्योग - विक्रेता और निर्यातक

अध्याय सात- कालीन उद्योग- श्रमिको का दशाएं

अध्याय-8 कालीन उद्योग के लिए वित्त व्यवस्था

सारणी

VARANASI CARPET BELT
ROAD - MAP
To Janghai
SURIAWAN
Morwa
BHADOHI
Basuni
To Jaunpur
Nand nadi
To Chandwak
To Chaubepur
BABATPUR
(AIR PORT)
Varuna River
VARANASI
GYANPUR
BARAUT
UGAPUR
JANGIGANJ
GOPI GANJ
GHOSIA
AURAI
MAHARAJ GANJ
MADHO SINGH
KHAMARIA
RAM NAGAR
Ganga River
KACHHWA
MIRZAPUR
CHUNAR
To Allahabad
Karnati River
To Rewa
To Mugal Sarai
RAILWAY - Broad Gauge
metre
ROAD
RIVER
0
10
KM
N

अध्याय- 1

वाराणसी एंव मीरजापुर क्षेत्र

भौगोलिक एंव ऐतिहासिक पृष्ठ भूमि सन् 1981 की जनगणना के अनुसार वाराणसी जनपद का भौगोलिक क्षेत्रफल 5•8 हजार वर्ग किलो मीटर तथा जन संख्या 37•0 लाख है। जनपद की जन संख्या में पुरूष एंव स्त्रियो का अनुपात 1•081 है। जनपद में 64% जनसंख्या ग्रामीणी तथा 36% शहरी क्षेत्रों में निवास करती है। सन 1971-81 के दशक के बीच जनपद की जन संख्या 29•7% वृद्धि में रही है। यह वृद्धि राज्य में होने वाली जनसंख्या के वृद्धि से अधिक रही है। इसी दशक में उत्तर प्रदेश की जनसंख्या में होने वाली वृद्धि 21•9% रही है। जिसका अर्थ यह है कि वाराणसी जनपद की जन संख्या की वृद्धि राज्य की वृद्धि की तीन गुना रही है। यदि जनसंख्या के वृद्धि की तुलना देश के होने वाली वृद्धि से की जाय तो यह कहा जा सकता है कि 1971-81 के दशक में देश की जनसंख्या में होने वाली वृद्धि के 25% रही है। यद्यपि राज्य की जनसंख्या में होने वाली वृद्धि देश की वृद्धि के समान रही, पर वाराणसी जनपद की जन संख्या की वृद्धि राज्य की जन संख्या वृद्धि के सम्बन्ध में क्षेत्रीय असमानता के स्पष्ट करती है।

कार्यशील जनसंख्या

1981 के जनगणना के अनुसार कुल जनसंख्या में कर्मकर जनसंख्या का प्रतिशत 27•8 है जिसका अर्थ यह है कि जनपद में 72•2% जन संख्या

आश्रित जनसंख्या है। कुल मुख्य कर्मकरो की जन संख्या से प्रतिशत ग्रामीण क्षेत्रो का 28•3% और नगरी क्षेत्रो का 26•4 रही है। आश्रित जनसंख्या शहरी क्षेत्रो मे अधिक और ग्रामीण क्षेत्रो में कम रही है।

यदि जनपद में जनसंख्या के घनत्व पर विचार किया जाय तो यह कहा जा सकता है कि भदोही- ज्ञानपुर क्षेत्र जिसे कालीन उद्योग की पेटी कहा जाता है, जनसंख्या का घनत्व सबसे अधिक है। ज्ञानपुर तहसील पाँच विकास खण्डो में विभाजित है। डीघ, ज्ञानपुर, भदोही, सुरियांवा और औराई ये विकास खण्ड है। जन संख्या का घनत्व कुल मुख्य कर्मकारो की कुल जनसंख्या से प्रतिशत कृषि में लगे, और पारिवारिक उद्योग में लगे कर्मकार की जनसंख्या को सारणी संख्या एक से स्पष्ट हो जाता है।

सारणी संख्या 1

जनसंख्या का घनत्व और कुल कर्मकर जनसंख्या का विवरण :-

विकास खण्ड का नाम	जनसंख्या का घनत्व प्रति वर्ग कि•मी•	कुल मुख्य कर्मकार की जनसंख्या	कृषि मे लगे कर्मकारो का प्रतिशत	पारिवारिक उद्योग में लगे कर्मकार का प्रतिशत
1-ज्ञानपुर	735	30•1	54•6	32•3
2-डीघ	613	27•6	66•1	18•3
3-औराई	805	28.7	73•9	6•3
4- भदोही	609	27•9	33•4	45•5
5-सुरियांवा	601	23•5	63•5	23•9
जनपद	3363	137•8	291•5	126•3

जनपद के विभिन्न खण्डो में जनसंख्या का औसत घनत्व 544 है, सबसे अधिक जनसंख्या के घनत्व वाला विकास खण्ड औराई है। दूसरे स्थान पर ज्ञानपुर है। इन विकास खण्डो में सबसे अधिक कर्मकर जनसंख्या ज्ञानपुर विकास खण्ड में है। जिसका प्रतिशत 30•। दूसरा स्थान औराई विकास खण्ड का है, जिसमें कर्मिक जनसंख्या 28•7% है। भदोही विकास खण्ड में कार्मिक जनसंख्या 27•9% है।

ज्ञानपुर एंव भदोही विकास खण्ड कालीन उद्योग के प्रधान क्षेत्र है, जिसका अनुमान कृषि मे लगी हुई कार्मिक जनसंख्या का अनुपात और दूसरी ओर पारिवारिक उद्योगो में लगी हुई जनसंख्या के अनुपात से स्पष्ट होता है। जनपद में 38•3% कर्मकर जनसंख्या कृषि में लगी हुई है। केवल 12•3% जनसंख्या पारिवारिक उद्योगो मे लगी हुई है। ज्ञानपुर भदोही क्षेत्र के अन्तर्गत कार्मिक जनसंख्या का अधिकांश भाग कृषि के बजाय उद्योगों मे लगा हुआ है। ज्ञानपुर विकास खण्ड में कृषि में लगी कार्मिक जनसंख्या 54•5% और उद्योगो में 32.3% है। इसके विपरित भदोही विकास खण्ड में कुल कार्मिक जनसंख्या का केवल 33•4% भाग ही कृषि क्षेत्र मे लगा हुआ है। दूसरी ओर 54•5% कार्मिक जनसंख्या

1- सन् 1988 के पश्चात् भदोही अब तहसील हो गया है।

2- सारणी संख्या एक जनपद की सांख्यकीय पत्रिका 1987 पर आधारित है [पृष्ठ - 7]

जनसंख्या पारिवारिक उद्योगो मे लगी हुई है। कार्मिक जनसंख्या इस बात को स्पष्ट करती है कि जनपद में कालीन उद्योग पेटी क्षेत्र में अन्तर्गत कालीन उद्योग का विकास कृषि मे लगे कार्मिक जनसंख्या का भार कम करने में सहायक हुआ है। वाराणसी जनपद में केवल तीन विकास खण्ड क्षेत्र ऐसे है जिसमें कार्मिक जनसंख्या का अधिकांश भाग पारिवारिक उद्योगो मे लगा है, इसमें सबसे अधिक कार्मिक जनसंख्या भदोही विकास खण्ड में है इसके पश्चात ज्ञानपुर सुरियांवा विकास खण्ड क्षेत्र है। यदि जनपद के विकास खण्डो के कार्मिको का पारिवारिक उद्योग के महत्व के अनुसार क्रमबद्ध किया जाय अर्थात् सबसे अधिक कार्मिक जनसंख्या वाले विकास खण्ड को, प्रथम इसके पश्चात् घटते हुए विकास खण्ड को क्रम बद्ध किया जाये तो विकास खण्डो का क्रम सारणी संख्या दो के अनुसार आता है। [3]

—

सारणी संख्या - 2

विभिन्न [illegible]मो में लगी जन संख्या

विकास खण्ड	कृषि मे लगे कर्मकारो का प्रतिशत संख्या	पारिवारिक उद्योग में लगी कर्मकारो की जनसंख्या का प्रतिशत
1- भदोही	33•4	45•5
2- ज्ञानपुर	45•5	32•3
3- सुरियावां	63•5	23•9
4- डीघ	66•1	18•3
5- औराई	73•9	17•0
6- काशी विद्यापीठ	46•3	14•2
7- अराजी लाइन्स	57•8	6•8
8- पिरई गांव	59•1	12•8
9- बड़ा गांव	68•5	12•3
10- सेवापुरी	64•8	10•8
11- हरहुआ	59•4	8•7
12- चोलापुर	74•4	8•5
13- पिण्डरा	75•8	6•1
14- नियमाबाद	67•7	4.9
15- चकिया	85•3	3•8

16- चन्दौली	82·2	3·6
17- धानापुर	84·6	3·0
18- चहनिया	84·6	3·0
19- बरहनी	67·4	2·3
20- शहाबगंज	88.7	2·2
21- नौगढ़	12·6	1·2
22- सकलडीह	76.7	3·0

सारणी संख्या दो से यह बात स्पष्ट होती है कि पारिवारिक उद्योग मे लगी हुई कर्मकर जनसंख्या अधिकांशत: छ: विकास खण्डो में केन्द्रित है, जो भदोही, ज्ञानपुर, सुरियावां, डीघ, औराई, काशीविद्यापीठ और अराजी लाइन्स है । कालीन उद्योग मुख्यालय भदोही ज्ञानपुर सुरियांवा डीघ और औराई विकास खण्डो में ही केन्द्रित है । यदि इन विकास खण्डो की पारिवारिक उद्योगो में लगी जनसंख्या का औसत ज्ञात किया जाय तो यह

3- सारणी संख्या 2, सांख्यकीय पत्रिका वाराणसी के आकड़ों पर आधारित है " पेज 7-8"

कहा जा सकता है कि लगभग 40% जनसंख्या पारिवारिक उद्योगो मे लगी हुई है। ऐसी स्थिति में यह स्वाभाविक है कि कृषि में लगी हुई कार्मिक जनसंख्या इन क्षेत्रो में तुलनात्मक रूप से कम होगी। इन खण्डो में कृषि में लगी हुई कार्मिक जनसंख्या का औसत 52 % है, जब कि अन्य विकास खण्डो में कुछ ऐसे भी विकास खण्ड है जिनमें 80% से अधिक कार्मिक जनसंख्या कृषि क्षेत्रों में लगी हुई है। ऐसे विकास खण्ड की संख्या जनपद में 7 या कुल विकास खण्डो का एक तिहाई है।

अतः यह कहा जा सकता है कि पारिवारिक उद्योग में लगी कार्मिक जनसंख्या के महत्व के आधार पर भी कालीन उद्योग का महत्व है। इसी उद्योग के विकास के परिणामस्वरूप इन विकास खण्डो की कार्मिक जनसंख्या का एक महत्वपूर्ण भाग कालीन उद्योग में प्रत्यक्ष और अप्रत्यक्ष रूप से लगा है।

जनपद की औद्योगिक पृष्ठ भूमि

सन् 1985 के अन्त में औद्योगिक अधिनियम 1948 के अन्तर्गत पंजीकृत औद्योगिक इकाइयो की संख्या वाराणसी जनपद के अन्तर्गत 205 थी, जिसमें औसत रूप से दैनिक कार्यरत व्यक्तियो की संख्या 18463 थी। जिनके उत्पादन

का मूल्य 18909 लाख रुपया था । इन औद्योगिक इकाइयों का अधिकांश भाग शहरी क्षेत्रों में स्थित है । अधिकांश औद्योगिक ईकाइयाँ काशी विद्यापीठ विकास खण्ड तथा नियमाबाद विकास खण्ड में केन्द्रित यदि समस्त विकास खण्डो पर सम्मिलित रूप से विचार किया जाय तो यह कहा जा सकता है किसन् 1984-85 के अन्त में विभिन्न विकास खण्डो मे कार्यरत औद्योगिक इकाइयों मे लगे प्रति औद्योगिक कर्मकर के औद्योगिक उत्पादन मूल्य का 14373 लाख रुपया था जो मुख्यतया आठ विकास खण्डों की औद्योगिक इकाइयों से प्राप्त हुआ । जो क्रम से भदोही, ज्ञानपुर, सुरियावा, डीघ, औराई, अराजीलाइन्स है । इनमें सबसे अधिक औद्योगिक उत्पादन काशी विद्या पीठ एवं सेवा पुरी का है । औद्योगिक उत्पादन का मूल्य सबसे अधिक भदोही विकास खण्ड और इसके बाद औराई विकास खण्ड का रहा है। भदोही विकास खण्ड में प्रति औद्योगिक कर्मकर का उत्पादन मूल्य 811•25 लाख औराई विकास खण्ड का 659•63 लाख रुपया है ।[4]

जनसंख्या का आर्थिक वर्गीकरण

सन् 1981 की जनगणना के अनुसार वाराणसी जनपद में मुख्य कर्मकरो में 35•4% कृषक 16•9% कृषक मजदूर 14•6% पारिवारिक उद्योग में लगे,

---

4- साख्यकीय पत्रिका जनपद वाराणसी 1989 पेज 17

और 33.1% कर्मकर जनसंख्या अन्य व्यक्तियों की है । कृषक तथा कृषि श्रमिकों का अनुपात ज्ञानपुर, भदोही क्षेत्र में तुलनात्मक रूप से कम रहा है । जब कि दूसरी ओर पारिवारिक उद्योगों में लगी हुई कर्मकर जनसंख्या तुलनात्मक रूप से अधिक रही है। इन क्षेत्रों में अधिकांश श्रमिक कृषिकी अपेक्षा उद्योगों में कार्य करना अधिक लाभकारी समझते है, परिणाम-स्वरूप ज्ञानपुर भदोही औराई और डीघ विकास खण्डो में कर्मकर जनसंख्या का अधिकांश भाग कृषक के रूप में है कृषि श्रमिकों की संख्या कम है, और पारिवारिक उद्योगों में लगे श्रमिकों की संख्या अन्य विकास खण्डो की तुलना में अधिक है, जो सारणी संख्या 3 व 4 से स्पष्ट हो जाता है ।[5]

5- सारणी संख्या 3 व चार साख्यकीय पत्रिका वाराणसी से
(1988-89) पेज 24

सारणी संख्या - 3

कुल कर्मकर जनसंख्या के प्रतिशत के रूप में

विकास खण्ड	कृषक		कृषि श्रमिक		पारिवारिक उद्योग	
1- पिण्डरा	13331	3.7%	12580	7.6%	1160	1.2%
2- शहाबगंज	10895	3.0%	10855	6.5%	532	0.6%
3- नौगढ़	6880	1.9%	5154	3.1%	161	0.2%
4- चन्दौली	13533	3.8%	12945	7.8%	1149	1.2%
5- बरहनी	13950	3.9%	10564	6.4%	656	0.7%
6- सकलडीहा	15985	4.5%	12237	7.4%	1095	1.2%
7- धानापुर	17341	4.8%	10632	6.4%	1008	1.1%
8- पहड़िया	17267	4.8%	7865	4.7%	898	0.9%
9- नियमताबाद	12678	3.5%	10217	6.2%	1664	1.8%
10- ज्ञानपुर	17147	4.8%	5549	32.7%	13437	14.3%
11- डीघ	17605	4.9%	7471	4.5%	6927	7.4%
12- औराई	25823	7.2%	6606	3.9%	9973	10.6%
13- भदोही	8479	2.3%	5078	3.1%	18433	10.7%
14- सुरियावां	17040	4.7%	5146	3.1%	8368	8.9%
15- चिरईगांव	16996	4.7%	6245	3.7%	5040	5.4%

16- हरहुआ	16149	4.5%	4164	2.5%	2917	3.1%
17- पिण्डरा	22661	6.3%	5474	3.3%	2248	2.4%
18- बड़ागांव	18733	5.2%	5157	3.1%	4283	5.6%
19- सेवा पुरी	17464	4.9%	4488	2.7%	3668	3.9%
20- काशी विद्यापीठ	13361	3.7%	3537	2.2%	5189	5.5%
21- अराजी लाइन	23624	6.6%	6738	4.1%	8935	9.5%
22- चोलापुर	18273	5.1%	7226	4.4%	2907	3.1%
योग	355221		165928		93702	

--क्रमशः

सारणी संख्या - 4

विभिन्न प्रकार के उद्योग

संस्था का नाम	पंचायत द्वारा	क्षेत्र समिति द्वारा	औद्योगिक सहकारी संस्था द्वारा	पंजीकृत संस्था द्वारा	व्यक्तिगत उद्योगपति द्वारा	कुल योग
1- खादी उद्योग	-	-	-	-	-	-
2- खादी उद्योग द्वारा प्रवर्तित ग्रामीण उद्योग	-	-	48	37	959	1044
3- लघु उद्योग क- इन्जीनियरिंग ख- रसायनिक	-	-	-	2556	20	2576
4- विधायन इकाइयाँ	-	-	-	-	-	-
5- हथकरघे की इकाइयाँ	-	254	20,000	40,000	-	60254
6- रेशम की इकाइयाँ	-	-	3000	-	-	3000
7- नारियल की जटा की इकाइयाँ	-	-	30	-	-	20
8- हस्तशिल्प इकाइयाँ	-	866	-	150	-	1016
9- अन्य	-	-	-	-	-	-
10- कुल योग	-	1120	20048	45763	979	67910
11- समस्त कार्यरत व्यक्ति	-	13441	219222	274578	11748	518989

मीरजापुर जनपद

सन् 1981 के आंकड़े के आधार पर मीरजापुर जनपद का भौगोलिक क्षेत्रफल 11310 वर्ग किलो मीटर है, तथा जन संख्या 20.39 लाख है, जिसमें पुरुष और स्त्रियों का अनुपात 9.8: है । कुल जनसंख्या में 10.80 लाख पुरुष और 9.59 लाख स्त्रियां है । सन् 1981 की जनगणना के अनुसार जनपद में जन संख्या का घनत्व 180 प्रति वर्ग किलो मीटर है सन 1971 और 1981 के बीच जनपद की जनसंख्या में होने वाली वृद्धि 32.3% है, कुल जनसंख्या में 87% जनसंख्या ग्रामीण है । प्रति हजार पुरुषों पर स्त्रियों की संख्या 888 है । परिवार का औसत आकार ग्रामीण क्षेत्र में 5 और नागरीय क्षेत्रों में 4 है । समस्त जनसंख्या की दृष्टिकोण से परिवार का औसत आकार पाँच का है । कुल जनसंख्या में कुल मुख्य कर्मकरो की जनसंख्या 35% है । ग्रामीण क्षेत्र में 35.9 और नगरीय क्षेत्र में 29.9% जनसंख्या मुख्य कर्मकरो की है । कुल जनसंख्या में 25.4% जनसंख्या कृषि कर्म रो की है ! कुल जनसंख्या में 10.6% भाग कृषि श्रमिकों का है । मीरजापुर जनपद बीस विकास खण्डो में विभाजित है । इसमें जन संख्या का घनत्व अलग-अलग है । सबसे अधिक घनत्व मझवा विकास खण्ड और सबसे कम नगवा विकास खण्ड का है। जो क्रमश 709 और 54 है। जनपद की 35.9% जनसंख्या कर्मकरो की है। विभिन्न विकास खण्ड में कर्म रो की जनसंख्या का प्रतिशत अलग-अलग है, जो 28 से लेकर 47% के बीच है । कुल कर्मकरो में अधिकांश कर्मकर कृषि में लगे हुए है । कुल कर्मकरो

का 80•6% भाग कृषि में लगा हुआ और 6•6% भाग पारिवारिक उद्योगो मे लगा हुआ है। कुल कर्मकरो का सबसे कम या 45•1% कर्मकर पूर्ण विकास खण्ड में कृषि मे लगे हुए है ? दूसरी ओर घोरावल राबर्ट्सगंज ततरा नगवा और बभनी ऐसे विकास खण्डो है जिसमे कुल कर्मकरो का 95•6% से 98•4% तक कर्मकर कृषि में लगे हुए है। इसी प्रकार पारिवारिक उद्योगो में लगे हुए कर्मकर हलिया, राजगढ़, घोरावल, राबर्ट्सगंज, ततरा, नगवा, चोपन, म्योरपुर, दुद्धी, और बभनी विकास खण्ड में 3% से कम है । कुल कर्मकरो का सबसे अधिक जन संख्या छानवे विकास खण्ड में है । जो 79•5 है । इसके बाद सोन का स्थान है जो 26•1 % है, नगर में 16•7% कर्मकर कुल कर्मकरो में पारिवारिक उद्योग में लगे हुए है । विभिन्न विकास खण्डो की स्थिति सारणी संख्या पाँच में स्पष्ट किया गया है ।

क्रमशः ••

सारणी संख्या -5

जनसंख्या का घनत्व और कुल कर्मकर जनसंख्या का वितरण :-

विकास खण्डो का नाम	जनसंख्या का घनत्व प्रति वर्ग कि॰मी॰मे	कुल मुख्य कर्मकर कुल जनसंख्या	कृषि मे लगे कर्मकरो की जनसंख्या का प्रतिशत	पारिवारिक उद्योग मे लगे कर्मकरो का प्रतिशत
1- छानबे	355	29·2	72·0	77·5
2- कोन	646	30.5	45·1	26·1
3- मझवा	709	27.9	48·4	32·8
4- पहाड़ी	117	22·1	73·6	11·1
5- नगर	376	31·3	52·4	16·7
6- लालगंज	123	38·6	78·9	9·4
7- हलिया	93	37·7	90·0	3·5
8- मड़िहान	87	46·0	86·0	6·4
9- सीखड़	492	27·3	71·1	9·7
10- नरायनपुर	495	30·0	76·0	7·2
11- जमालपुर	470	35·7	81·2	6·4
12- राजगढ	144	36.5	88·5	3·2
13- घोरावल	129	41·5	95·0	1·4
14- राबर्टसगंज	214	39·0	92·4	1·3
15- बतरा	233	45·2	93·6	0·8
16- नगवा	54	47·2	98·4	0·4
17- चोपन	81	37·4	86·1	1·7
18- म्योरपुर	98	41·8	75·8	1·7
19- दुद्धी	129	35·7	89·0	2·2
20- बभनी	94	35:6	96·7	0·5
समस्त विकास खण्ड	161	35·9	80·6	6·6

जनपद के विभिन्न विकास खण्डो मे जन संख्या का औसत घनत्व 161 प्रति वर्ग किलो मीटर है सबसे अधिक जन संख्या का घनत्व मझवा कोन और नगर का है। जो क्रमश 709,646, व 576 प्रति वर्ग कि0 मी0 है। मीरजापुर जनपद में कालीन उद्योग अधिकांशतः नगर व उसके आस पास के क्षेत्र जैसे कोन विकास खण्ड मझवा, सीखड, और नरायनपुर में केन्द्रित रहे है। यद्यपि जनपद में कुल मुख्य कर्मकरो की जनसंख्या में 46·6% कृषि कर्मकरो की संख्या है। जनपद की कर्मकर जन संख्या का केवल 6·6 भाग पारिवारिक उद्योगो में लगा है, जिन क्षेत्रो मे कालीन उद्योग फैला हुआ है उनमें कर्मकरो की एक बड़ी जन संख्या पारिवारिक उद्योग में लगी हुई है। इस दृष्टिकोण से छानबे कोन, मझवा, नगर और पहाड़ी विकास खण्ड ऐसे है, जिनमें पारिवारिक उद्योग में लगी हुई कर्मकरो की जन संख्या पूरे जनपद में सबसे अधिक है। पारिवारिक उद्योगो मे लगे कर्मकरो का कुल मुख्य कर्मकरो से प्रतिशत छानबे विकास खण्ड में 79· 5 % कोन विकास खण्ड में 26·1% मझवा विकास खण्ड में 32·2% और नगर में 16·7% पहाड़ी विकास खण्ड में 181·1% है इन विकास खण्डो में कृषि में लगे कर्मकरो का कुल मुख्य कर्मकरो का प्रतिशत तुलनात्मक रूप से कम है।

सारणी संख्या 5 सांख्यकीय पत्रिका 1988 जनपद मीरजापुर के आंकड़ो पर आधारित है। पृष्ठ 7 -8

उपरोक्त विकास खण्डो मे कालीन एक कुटीर उद्योग के रूप में अपनाया गया है। इससे कर्मकारो की जनसंख्या का अधिकांश भाग कृषि के बजाय पारिवारिक उद्योग मे लगा है। मीरजापुर जनपद अभी भी कृषि प्रधान है, उपरोक्त विकास खण्डो को छोड़कर शेष विकास खण्डो में 1 से लेकर 9 तक कर्मकर पारिवारिक उद्योग मे लगे हुए है। इस प्रकार मीरजापुर जनपद में कालीन उद्योग की पेटी केवल चार विकास खण्डो में केन्द्रित है। जो क्रम से छानबे, कोन, मझवा व नगर है। जैसा कि सारणी संख्या 5 में स्पष्ट किया गया है। यदि इस जनपद की जन संख्या पर आर्थिक वर्गीकरण की दृष्टि से विचार किया जाय तो यह कहा जा सकता है कि सन 1981 की जनगणना के अनुसार जनपद में मुख्य कर्मकरो का 46.1 कृषक 32.7% कृषक मजदूर है, और 7.9 % लोग पारिवारिक उद्योगो में तथा 5.9 % गैर पारिवारिक उद्योग मे लगे है! इसके अतिरिक्त 3.1 यातायात संग्रहण एवं संचार 2.5 जनसंख्या पशुपालन वन निर्माण कार्य एवं व्यापार तथा वाणिज्य मे लगे है। उद्योग में लगे कर्मकर जन संख्या के विभाजन को सारणी संख्या 6 में स्पष्ट किया गया है।

क्रमशः

सारणी संख्या -6

विकास खण्ड के अनुपात जनसंख्या का आर्थिक वर्गीकरण

विकास खण्ड	कृषक	कृषक मजदूर	पारिवारिक उद्योग
1- छान्बे	16775	11820	3754
2- कोन	4534	3892	4927
3- मझवा	8508	3700	8278
4- पहाड़ी	10221	5001	2289
5- नगर	12154	6306	5855
6- लालगंज	9771	5967	1883
7- हलिया	18604	12893	1210
8- मड़िहान	8581	12299	1543
9- सीखड़	6564	4501	1506
10- नरायनपुर	17428	10201	2628
11- जमालपुर	17671	20329	2977
12- राजगढ़	24876	15810	1467
13- घोरावल	24563	20761	188
14- रानीगंज	17757	21654	565
15- बतरा	11529	11288	192
16- नगवा	11039	15560	80
17- चोपन	26880	15560	360
18- म्योरपुर	24914	9447	78
19- दुद्धी	15148	7695	576
20- बभनी	11616	4128	74

निष्कर्ष

वाराणसी और मीरजापुर दोनो जनपदो की अर्थ व्यवस्था कृषि प्रधान है। वाराणसी जनपद 67% और मीरजापुर जनपद 87% जनसंख्या ग्रामीण क्षेत्र में निवास करती है। दोनो जनपदो में पारिवारिक उद्योगो में विकास के कारण कृषि पर आश्रित जनसंख्या का भार अत्यधिक नही है इस लिए क्षेत्र मे ग्रामीण बेरोजगारी और अर्द्ध बेरोजगारी की समस्या उतनी अधिक नही है जितना कि उन जनपदो मे होती है जिनमें कृषि के साथ-साथ अन्य उद्योगो का विकास नही हुआ है। जनपद में कालीन उद्योग के विकास के कारण लोग कृषि क्षेत्र में मजदूरी करने लगे है। कालीन की बुनाई करना अधिक उपयुक्त समझते है।

अतः कालीन उद्योग का महत्व न केवल शहरी दृष्टिकोण से है बल्कि ग्रामीण श्रमिक जन संख्या का बहुत बड़ा भाग इस उद्योग से अपनी जीविका आर्जित करता है।

सारणी संख्या 6 सांख्यकीय पत्रिका 1988 जनपद मीरजापुर मे दिए गये आकड़ो पर आधारित है।

पृष्ठ 24- 25

अध्याय- 2

अध्ययन की विधि

कालीन उद्योग एक कुटीर उद्योग के रूप मे विकसित हुआ है। इस उद्योग के सम्बन्ध में परम्परागत ख्याति मीरजापुर और वाराणसी जनपद को ही है। इन जनपदो मे लगभग 55.7 हजार करघे लगे हुए है जिन पर कालीन की बुनाई का कार्य होता है। मीरजापुर और वाराणसी जनपद के कालीन उत्पादक क्षेत्रो मे भदोही, ज्ञानपुर, गोपीगंज, खमरिया, औराई उत्पादन क्षेत्र कहा जाता है। अध्ययन के लिए मीरजापुर- वाराणसी जनपद के भदोही- ज्ञानपुर, गोपी गंज खमरिया, औराई, मीरजापुर क्षेत्र चुना गया।

इस क्षेत्र की कालीन बुनाई उद्योग की विशेषताओ को निम्न प्रकार स्पष्ट किया जा सकता है।

1- भारत के कुल कालीन उत्पादन का 95 से 96 प्रतिशत भाग का उत्पादन इस क्षेत्र मे होता है।

2- इस क्षेत्र मे उत्तम, मध्यम एंव निम्न कोटि के कालीनो का उत्पादन होता है। 5/23 प्रति इंच में 31 गांठो वाला कालीन कभी भी एक उच्च गुण वाला कालीन माना जाता था पर आज उसे सबसे निम्न कोटि का कालीन माना जाता है। वर्तमान मे 7/52, 10½/48, 8/54 और 9/60 गुण वाले कालीनो का निर्माण होता है।

3- वर्तमान में इस क्षेत्र में 10 ¾ / 72 से 12/60 गुण वाले कालीनोका उत्पादन किया जाता है जिसमें प्रति वर्ग इंच में 176 से 200 गांठे होती है।

4- इस क्षेत्र का कालीन उद्योग एक राष्ट्र स्तर का उद्योग है इसका कारण यह है कि इस क्षेत्र के कालीन का उत्पादन उद्योग में या फैक्ट्री मे नही किया जाता है, बुनकरो द्वारा अपने घर मे सुदूर गांवो मे बुना जाता है। बुनाई के अतिरिक्त अन्य कार्य जैसे ऊनी धागो रंगाई कटाई धुलाई तथा कालीनो को अन्तिम रूप देने का कार्य दूर-दूर फैले क्षेत्रो मे किया जाता है। कालीन उद्योग में उत्पादन कार्य को मुख्यतया दो भागो में विभाजित किया जा सकता है।

1- उत्पादक या निर्यातक
2- निर्माण कर्त्ता

1- उत्पादक या निर्यातक -

उत्पादक या निर्यातक के रूप मे ऐसे व्यवसायिक संगठन कार्यरत है जो कालीन के निर्माण का कार्य करा कर उसके निर्यात का कार्य करते है।

निर्यात करने वाली इकाइयाँ प्रत्यक्ष रूप से बुनाई के कार्य से सम्बन्धित नहीं है। वे उत्पादन का कार्य करने वाली इकाइयो से बना बनाया माल खरीद कर विदेशो को निर्यात करते है। कुछ निर्यातक इकाइयाँ ऐसी है। जो उत्पादन का कार्य भी करती है। इन इकाइयो के उत्पादन की इकाइयो में शामिल किया गया है। कालीन के निर्माण या निर्यात इकाइयो के अन्तर्गत उन इकाइयो को रखा जाता है। जो सुदूर गांवो में फैले हुए करघो पर ठेकेदारो या करघामालिको से सम्पर्क स्थापित करके कालीन की बुनाई का कार्य सम्पन्न कराती है। और बने हुए माल को निर्यात करने वाली इकाइयो या ठेकेदारो या उत्पादको को दे देती है। उत्पादन इकाइयो मे उत्पादन का कार्य दो रूपो मे होता है। उत्पादन की इकाइयाँ निर्यातको से कालीन निर्माण किये जाने का आदेश प्राप्त करती है। इस आदेश के अनुसार करघा मालिक से सम्पर्क स्थापित करके कालीन निर्माण के लिए कच्चे माल और आवश्यक वस्तुओ को आपूर्ति करके कालीन के निर्माण का कार्य सम्पन्न कराती है। उत्पादन की इकाइयो मे दूसरे व्यक्ति ठेकेदार होते है जो या तो उत्पादको से कालीन निर्माण का ठेका लेते है, या करघा स्वामियो को मजदूरी के आधार पर कालीन के निर्माण का कार्य सम्पन्न कराते है। कभी-कभी ठेकेदारो का सम्पर्क निर्यातको से प्रत्यक्ष रूप से होता है। वे निर्यात को से सीधे आदेश प्राप्त करके गांवो- गांवो मे फैले हुए करघा स्वामियो से मजदूरी के आधार पर

कालीन का निर्माण कराते है । निर्यातकों को उनके आदेश के अनुसार बने हुए माल की आपूर्ति किया करते है । कभी- कभी ठेकेदारो का सम्बन्ध निर्माणकर्ता इकाइयो से होता है ।

निर्माणकर्ता इकाइयां निर्यातकों से आदेश प्राप्त करके इन ठेकेदारो के माध्यम से उत्पादन का कार्य सम्पन्न कराती है। ऐसी स्थिति में ठेकेदार कालीन निर्माण से सम्बन्धित आवश्यक सामग्री जैसे कच्चा माल, मजदूरो की मजदूरी तथा अन्य आवश्यक व्ययो को प्राप्त कर लेता है । और इसके आधार पर करघा स्वामियो से कालीन के निर्माण का कार्य सम्पन्न कराते है, तथा निर्मित माल को उत्पादन इकाइयो को सौंप देते है । कालीन उद्योग में ठेकेदार का एक महत्वपूर्ण स्थान है क्योंकि अधिकांश निर्यात इकाइयो मे ठेकेदार ही एक ऐसा व्यक्ति होता है जो उत्पादन के कार्य को सम्पन्न कराता है । कुछ ठेकेदारो ने अपना पंजीकरण करवा लिया है, और कुछ ठेकेदार बिना पंजीकरण के उत्पादन का कार्यकरघा स्वामी से सम्पन्न कराते है ।

2- उत्पादन की इकाइयां

दूसरे वर्ग के अन्तर्गत उत्पादन की इकाइयां आती है । उत्पादन की इकाइयो का अर्थ उन इकाइयो से लिया जाता है, जहां पर उत्पादन का

कार्य होता है। या इन्हे करघो की इकाइयां कहा जाता है कालीन के निर्माण कार्य करघो पर होता है, जो मुख्यतया ग्रामीण क्षेत्र मे दूर- दूर तक फैले हुए है । वाराणसी और मीरजापुर जनपदो मे इस उधोग का विकास मुख्यता वाराणसी मे भदोही ज्ञानपुर गोपी गंज समीस्था नगरो और कस्बो मे फैला हुआ है । मीरजा पुर जनपद में इस उधोग का विकास जिले के शहरी क्षेत्र और उसके आस-पास के कस्बो में हुआ है इन क्षेत्रो मे निर्यात करने वाली इकाइयाँ प्राय: शहरी क्षेत्रो मे ही स्थित है और निर्माणकर्ता इकाइयाँ या करघे उसके आस-पास के ग्रामीण क्षेत्रो मे फैले हुए है । इन जनपदो मे कालीन की विभिन्न इकाइयो का विवरण सारणी संख्या 7 में दिया गया है ।

सारणी संख्या -7

वाराणसी और मीरजापुर मे कालीन निर्याताओ/ निर्यातको की संख्या

जनपद	स्थान	उत्पादको निर्यात को की संख्या
1- वाराणसी		
	1- शहर	14
	2- भदोही	145
	3- ज्ञानपुर	4
	4- गोपीगंज	29

क्रमशः ::

	5- धमरिया	43
	6- औराई	21
	7- कछवा	7
	8- महराजगंज	7
		270
2- मीरजापुर	1- शहर	103
कुल योग		373

1- सारणी संख्या 7 मे दिए गये आकड़े [International Directory 1990 Export of Carpets and Floorcovering] से लिए गये है पेज संख्या 21.

2- जिला उद्योग कार्यालय से प्राप्त आँकड़ो पर आधारित है ।

सारणी संख्या- 7 मे दिए गये आकड़ो के आधार पर यह बात स्पष्ट होती है कि कालीन उत्पादको या निर्यात को की संख्या वाराणसी मे 270 और मीरजापुर में 103 है । इस प्रकार दोनो जनपदो को मिला कर निर्यातको की कुल इकाइयां 373 है। निर्यातिको को ही उत्पादक इकाइयो भी कहा जाता है ।

सारणी संख्या 7 मे दिए गये आकड़ो से यह बात स्पष्ट होती है कि कालीन उद्योग मुख्यतया वाराणसी जनपद का ही उद्योग है । मीरजापुर जनपद मे इसका विकास केवल उन्ही क्षेत्रो मे हो सका है, जो वाराणसी जनपद के इन कस्बो के आस-पास लगे हुए है। ऐसे कस्बे कमरिया औराई कस्बा और महराजगंज है । मीरजापुर जनपद की भौगोलिक स्थिति इस प्रकार की है कि नगर की जनसंख्या अधिकांशतः इन्ही कस्बो से लगी हुई है बीच में गंगा नदी इन्हे अलग करती है। इस लिए मीरजापुर शहर में केवल 103 कालीन निर्माण या निर्यात को की इकाइयो का विकास हो सका है । इन निर्यातको या उत्पादक इकाइयो आस-पास से बना हुआ माल प्राप्त होता है ।

सेम्पुल डिजाइन

मीरजापुर- भदोही क्षेत्र मे कालीन उत्पादन इकाइयां इतनी अधिक संख्या मे है कि इन सभी इकाइयो का अध्ययन करना एक कठिन कार्य है और यह

वांछनीय भी नहीं है इस लिए यह निश्चय किया गया कि सैम्पुल सर्वेक्षण के आधार पर कालीन उद्योग की इकाइयों का अध्ययन किया जाय । सैम्पुल निर्धारित करने के लिए इकाइयों के चुनाव में " सुविधा के सिद्धान्त (Purposive Sampling) को ध्यान में रखा गया । इकाइयों में पहुँचकर उनसे सम्बन्धित आवश्यक सूचनाएं प्राप्त करने के लिए ऐसे क्षेत्र को चुना गया, जहाँ यह सम्भव हो सके ।

अध्ययन के लिए यह निश्चय किया गया कि कुल 100 निर्यातकों उत्पादकों इकाइयों का अध्ययन किया जाय । इन इकाइयों का चुनाव जनपद में कार्यरत इकाइयों की संख्या के अनुपात के आधार पर निश्चित किया गया । इस प्रकार वाराणसी में इनकी संख्या 270 तथा मीरजापुर जनपद में 103 है । इसी अनुपात में अध्ययन के लिए उत्पादन इकाइयों का चुनाव किया गया जो निम्न प्रकार है :-

वाराणसी जनपद में अध्ययन के हेतु चुनी गई इकाइयाँ $= \frac{270}{373} \times \frac{100}{1} = 72$

मीरजापुर जनपद में अध्ययन हेतु आवश्यक इकाइयाँ $= \frac{103}{373} \times \frac{100}{} = 28$

इस प्रकार जनपदो मे उत्पादन निर्माता या निर्यातको इकाइयो की संख्या के आधार पर [Probability Proportion to Strenght of Producing Units.] वाराणसी जनपद की 72

और मीरजापुर जनपद की 28 इकाइयो का अध्ययन करने का निश्चय किया गया। व्याख्या की सुविधा के लिए इस अनुपात को 70 : 30 बना दिया गया । इस प्रकार दोनो जनपदो में उत्पादन इकाइयो की संख्या के आधार पर वाराणसी जनपद की 70 तथा मीरजापुर जनपद की 30 इकाइयो का अध्ययन करना निश्चित किया गया । इस प्रकार जनपद स्तर पर अध्ययन के लिए चुनी गई इकाइयो का निर्धारण उत्पादन इकाइयो की संख्या के आधार पर किया गया ।

जनपद स्तर पर आवश्यक इकाइयो का निर्धारण के पश्चात जनपद के विभिन्न नगरो- कस्बो मे कार्यरत इकाइयो मे से अध्ययन के लिए आवश्यक इकाइयो का निर्धारण किया गया । इसके निर्धारण मे भी विभिन्न कस्बो में स्थित इकाइयो की संख्या को ध्यान मे रखा गया । वाराणसी जनपद में अध्ययन की आवश्यक्ता इकाइयो का वितरण सारणी संख्या आठ में स्पष्ट किया गया है -

तारणी संख्या - 8

वाराणसी जनपदों में कालीन उत्पादन की इकाइयाँ

कस्बे/ नगर का नाम	उत्पादन/निर्यातक इकाइयाँ	अध्ययन के लिए चुनी गई इकाइयाँ
1- भदोही	145	50
2- शहर	14	
3- ज्ञानपुर	4	
4- गोपीगंज	29	7
5- खमरिया	43	9
6- औराई	21	4
7- कछवा	7	-
8- महराजगंज	7	-
योग	210	70
मीरजापुर जनपद शहर	103	90

वाराणसी जनपद के विभिन्न कस्बो मे अध्ययन के लिए आवश्यक इकाइयों [70] को विभिन्न कस्बो मे उन कस्बो मे स्थित उत्पादन इकाइयो के अनुपात मे वितरित किया गया । इस वितरण मे सुविधा सिद्धान्त को ध्यान मे रखा गया । विभिन्न कस्बो मे वहाँ कार्यरत इकाइयो की संख्या के आधार पर भदोही की 50 इकाइयाँ, गोपीगंज, की 7 घमरिया की 9 और औराई की चार इकाइयो का अध्ययन करना निश्चित किया गया । इस प्रकार विभिन्न कस्बो की 70 इकाइयो का अध्ययन करने का निश्चय किया गया । मीरजापुर मे 103 इकाइयाँ कार्यरत है जिनमें से 30 इकाइयो का अध्ययन करना निश्चित किया ।

उत्पादक इकाइयो का चुनाव

विभिन्न कस्बो मे अध्ययन के लिए आवश्यक इकाइयो के चुनाव के पश्चात विभिन्न नगरो या कस्बो मे कार्यरत उत्पादन इकाइयो की लिस्ट कालीन निर्माता संघ के कार्यालय से प्राप्त की गयी, और इस लिस्ट से आवश्यक इकाइयो का चुनाव लाटरी प्रणाली द्वारा किया गया । इस प्रकार आवश्यक उत्पादन इकाइयों का चुनाव लाटरी प्रणाली के आधार पर करके आवश्यक सूची तैयार की गयी ।

बुनकर या करघा स्वामियो का चुनाव

कालीन उद्योग की उत्पादन इकाइयो के अध्ययन के पश्चात उन बुनकरो का अध्ययन किया गया जो इन इकाइयो को उत्पादित माल की आपूर्ति करते है। बुनकारो में भी दो प्रकार के बुन कर होते है।

1- पहले वर्ग के अन्तर्गत के बुनकर है जो बुनाई के कार्य में कुशल है, और अपने घर पर करघे लगा रखे है तथा बुनाईका कार्य स्वंय या परिवार के सदस्यो की सहायता से सम्पन्न कराते है इसके अन्तर्गत 150 पारिवारिक करघो के करघा स्वामियो का था।

2- दूसरे प्रकार के वे बुनकर है जिन्हे करघा स्वामी कहा जाता है। इन्होने अपने घरो पर करघो की स्थापना की है और करघे पर बुनाई का कार्य श्रमिको की सहायता से करते है। अध्ययन के लिए 150 बुनकरो का चुनाव किया गया। करघा स्वामियो का चुनाव भी रैन्डम सेम्पुलिंग के आधार पर किया गया। करघा स्वामियो के चुनाव में भी सुविधा के सिद्धान्त को ध्यान मे रखा गया।

करघा पर बुनाई का कार्य करने वाले श्रमिको का अध्ययन भी कालीन उद्योग का प्रमुख अंग है। जिन करघा स्वामियो या बुनकरो को

अध्ययन के लिए चुना गया, उसमें कार्यरत 100 श्रमिकों को भी अध्ययन के लिए रैन्डम सैम्पुलिंग के आधार पर चुना गया ।

इस प्रकार यह अध्ययन रैन्डम सैम्पुलिंग के विधि पर आधारित है, और यह रैन्डम सैम्पुलिंग तीन स्तरों पर की गयी ।

1- वाराणसी और मीरजापुर मे औद्योगिक इकाइयों का चुनाव जनपदों मे कार्यरत औद्योगिक इकाइयों की संख्या के आधार पर किया गया ।

2- वाराणसी जनपद के विभिन्न कस्बों मे कार्यरत औद्योगिक इकाइयों मे अध्ययन के लिए आवश्यक संख्या का चुनाव कस्बों अथवा नगरों में कार्यरत औद्योगिक संख्या के आधार पर किया गया ।

3- प्रत्येक कस्बे में से अध्ययन के लिए औसत इकाइयों का चुनाव लाटरी प्रणाली के आधारि पर किया गया ।

4- औद्योगिक इकाइयों के चुनाव के पश्चात उन औद्योगिक इकाइयों मे बने हुए कालीन की आपूर्ति करने वाले 100 करघा स्वामियों का चुनाव रैन्डम सैम्पुलिंग के आधार पर किया गया ।

5- चुने हुए करघा स्वामियों के यहाँ कार्यरत 100 श्रमिकों का चुनाव रैन्डम सैम्पुलिंग के आधार पर किया गया ।

अध्ययन की (विधि)

वर्तमान अध्ययन के तीन अंग है । पहला उत्पादक या निर्यातक इकाइयां, दूसरा करघा स्वामी और तीसरा करघो पर बुनाई का कार्य करने वाले श्रमिक अत: अध्ययन के लिए तीन प्रकार के प्रश्नावलियो का निर्माण किया गया । जिन्हे उपयुक्त स्थानो पर जाकर उपयुक्त व्यक्तियो से साक्षात्कार करके भरा गया । इस प्रकार यह अध्ययन प्रश्नावली विधि पर आधारित है । उत्पादन या निर्यातक इकाइयों के लिए अलग प्रश्नावली, बुनकर और करघा स्वामियो के लिए, अलग, श्रमिको के लिए अलग प्रश्नावली का निर्माण किया गया ।[1] साक्षात्कार विधि से प्रश्नावलियो को भरने के अतिरिक्त उद्योगो से सम्बन्धित बहुत से व्यक्तियो जैसे विभिन्न निर्यातकर्ता गृह के निर्यात कर्ता, प्रबन्धको, मालिको ठेकेदारो करघा स्वामियो और श्रमिको से व्यक्तिगत रूप से साक्षात्कार करके कालीन उद्योग की जानकारी की गई समस्याओ और उनके निराकरण के लिए उन्ही के विचार ज्ञात किये गये । इस प्रकार यह अध्ययन फील्ड सर्वेक्षण से प्राप्त आकड़ो और सूचनाओ पर मुख्य रूप से आधारित है। इसके अतिरिक्त व्यक्तिगत साक्षात्कार द्वारा प्राप्त विचारो दृष्टिकोणो और सुझावो को भी उपयुक्त स्थानो पर व्यक्त किया किया गया है ।

1- विभिन्न प्रश्नावलियां परिशिष्ट मे संलग्न है ।

अध्ययन में प्रयुक्त आँकड़े

वर्तमान अध्ययन मुख्यतया फील्ड सर्वेक्षण मे साक्षात्कार विधि द्वारा प्राप्त प्राथमिक समको पर आधारित है। विभिन्न व्यक्तियो से साक्षात्कार द्वारा प्राप्त विचारो, दृष्टिकोण और सुझावो को आवश्यकतानुसार यथा स्थान पर व्यक्त किया गया है। प्राथमिक समको के अतिरिक्त विभिन्न सरकारी प्रकाशनो मे प्रकाशित समको का प्रयोग यथा स्थान पर किया गया है। इस प्रकार यह अध्ययन प्राथमिक एवं द्वितीयक समको पर आधारित है।

अध्ययन मे लगा समय

फील्ड सर्वेक्षण का कार्य कालीन की उत्पादन इकाइयों से प्रारम्भ किया गया। यह कार्य जून 1990 से प्रारम्भ किया गया। औद्योगिक इकाइयो के सर्वेक्षण मे 6 माह का समय लगा। इसके पश्चात करघा स्वामियो और उन पर कार्यरत श्रमिको का अध्ययन किया गया। जिसमें लगभग एक वर्ष का समय लगा। औद्योगिक इकाइयो से सन 1990 तक के आकड़े प्राप्त किये गये। करघा स्वामियो और श्रमिको से प्राप्त आकड़े भी सन 1990-91 वर्ष से सम्बन्धित है।

अध्याय- तीन

कालीन उद्योग की ऐतिहासिक पृष्ठ भूमि

भारत में कालीन उद्योग का इतिहास बहुत ही रोचक है । 1300 बी0सी0 पहिले बुनकरो ने ही भारत मे कालीन की बुनाई कला का विकास किया । जहाँ तक जानकारी से पता चलता है कि पुराने रिकार्ड से 320 बी0सी0 पहले की तारीख मे सल्युकस एलेक्जन्डर महान का एक सिपाही ने जिसने चन्द्रगुप्त मौर्य की पुत्री की शादी में ग्रीस में बना कालीन उपहार स्वरूप भेंट में दिया । यह उद्योग ईरान रशिया मीनार सीरिया बेबीलोन कन्धहर आदि देशो में विकसित हुआ था । भारत में मुगल सम्राट शाहजहाँ के समय में इस उद्योग का पूर्ण रूपेण विकास हुआ ।

भारत वर्ष में कालीन का निर्माण कब से हो रहा है । इसे सही रूप में नही कहा जा सकता, क्योकि कोईऐसा साक्ष्य प्राप्त नही है, जिससे यह पता लग सके कि कालीन का निर्माण कब से हो रहा है? ऐसे प्रमाण है कि हमारे देश में प्राचीन समय से कालीन का निर्माण होता रहा है ।

देश में ऊन को प्राचीन वर्षों से ही स्वीकार किया जाता रहा है। इसका उपयोग गर्म धागों के बनाने मे किया जाता रहा है । ऊनी शाल के बारे में स्पष्टीकरण तेरहवी शादी [बी0सी0] में मिलता है । कौटिल्य अर्थशास्त्र में भी इसका वर्णन है । बुद्ध के समय से ईसा के पूर्वसन 1580 के आस-पास सोलहवी शताब्दी में भारतीय कालीन का उद्भव दिखायी देता है । सम्राट अकबर ने कुछ पेरिस के कालीन बुनकरो को भारत वर्ष में बुलाया, और इन बुनकरो के माध्यम से कालीन बुनाई का कार्य प्रारम्भ करवाया । सम्राट अकबर द्वारा स्थापित किये गये इन दस्ताकारो को काफी इज्जत और सुविधा प्रदान की गई । मुगल काल के कुछ हस्तकारी के नमूने आज भी अन्तरराष्ट्रीय ख्याति प्राप्त संग्रहालयो में पड़े हुए है । यह कहना अनुचित होगा कि कालीन का व्यवसाय सौन्दर्य की अनुभूति एंव व्यक्तियो की ऐसी ही कलात्मकता का साकार रूप है ।   अकबर के द्वारा चलाया गया यह दस्तकारी का कार्य पाश्चयचात्यवती राजा जहांगीर व शाहजहाँ के शासन काल में सुविकसित एंव पल्लवित हुआ इन तीन शासको के काल मे मुख्य रूप से पेरिस की कलाएं एंव पेरिस की डिजाइनो से बना हुआ कालीन विकसित हुआ ।[2]

2- कालीन का इतिहास शादियो पुराना है। सन 1896 में [Sydney Humphries की Oriental Carpets] नामक पुस्तक का दसवा भाग लन्दन प्रेस कम्पनी [129 Shaftesbury Avenue London W.C.] द्वारा प्रकाशित हुआ कालीन

उधोग से सम्बन्धित अंग्रेजी मे प्रकाशित यह पहली पुस्तक है । सन 1882 में जे0 रेविन्स की इस्टर्न कारपेट्स नामक पुस्तक प्रकाशित हुई । इस प्रकार की दूसरी पुस्तक मि0 एडवार्ड स्टेबीन की पुस्तक (The Holy Carpets of the Mosqueat Ard) प्रकाशित हुई, जिसमें कला उधोग की विशेषताओं को प्रकाशित किया गया था । कालीन उधोग से सम्बन्धित दूसरी महत्वपूर्ण 1901 में (Mr. Johnkimberly mumyord) जिसमें कालीन की कलाकारी के बारे मे वर्णन है जिसमें कुशल श्रमिको की आवश्यकता होती है। मिश्र के (King Menes) का ध्यान इस ओर आकर्षित हुआ । जिस प्रकार फारस के शाह अब्बास का ध्यान इस तरफ गया था ।

(Eucyclopadia Britannica) मे इस बात का प्रमाण मिलता है कि कालीन उधोग मे कालीन की बुनाई का कार्य महिलाओं द्वारा किया जाता है । कारपेट शब्द लैटिन भाषा के (Carpere) से बना है । जिसका अर्थ निकालना या तोडना है, या भेड़ो की पीठ से ऊन निकालने से है जिसके अन्तर्गत ऊन निकालना उसको बुनकर धागा बनाना और उससे कालीन तैयार करना आदि शामिल है। यह कार्य पहले महिलाओं द्वारा किया जाता था, इसी कालीन शब्द से (Carpet) बना है। मीरजापुर भदोही उत्पादन न क्षेत्र मे कालीन उत्पादन की परम्परा कम से कम चार सौ वर्ष पुरानी है । अब्दुल फजल ने आइने अकबरी (Ain i Akbari (1600 A.D)) में

वाराणसी इलाहाबाद और जौनपुर में कालीनों की बुनाई के बारे में लिखा है। यह कालीन निर्माण का सबसे पुराना प्रमाण है । मीरजापुर भदोही क्षेत्र में कालीन उत्पादन का कार्य फारस के शाह अब्बास के समय से शुरू होता है। उद्योग के प्रारम्भ भारतीय इतिहास मे मुगल

क्रमश :: 2/-

कालीन उद्योग का कलात्मक पक्ष

कालीन उद्योग के कलात्मक पक्षका विकास फारस के देशो से भारत वर्ष मे आया है । बादशाह शाह अब्बास एक ऐसा राजा था, जो 1585 में गद्दी पर बैठा था । उसका राज्य 1628 ईस्वी तक था जिसके समय में फारस के देशो मे कालीन उद्योग अपनी परम सीमा तक विकसित हो चुका था । इस बात का जिक्र फतेह खाँ ने अपनी पुस्तक

{Lost Carpet of the Taj Mahal}

में भी किया है । जिसमें 16 शताब्दी के फारस के कालीन के सम्बन्ध में उनके रंगऔर चित्रकारी को स्पष्ट करता है। फारस के देशो के कालीन दूसरे देशो के शाही परिवारो में उपहार के रूप में दिए जाते थे। फारस के कालीनो की बात महान बादशाह अकबर द्वारा भारत वर्ष मे लाया गया, जिसमें 1556 से 1605 तक राज्य किया । वह फारस के बुनकरो को भी भारत वर्ष में लाया, जिससे इस कला का विकास भारतवर्ष में हो । इसके पश्चात शाहजहाँ द्वारा फारस के बुनकरो के साथ कच्चा सिल्क सोने और चाँदी के धागे लाये गये। जिससे इस प्रकार की कलात्मकता वस्तुओ का

मुगल साम्राज्य के प्रारम्भिक वर्षों से प्रारम्भ होता है ।

निर्माण ताजभवन के निर्माण कार्यों में हो सके। यह कार्य मुमताज के मरने के एक वर्ष बाद किया गया। मुमताज महल के मृत्यु के पश्चात् शाहजहाँ के काल मे बुनकर फारस से ही कच्चा माल मँगाकर कालीन बनाने का कार्य करते रहे। इस प्रकार 200 वर्ष पहले कालीन उद्योग राजाओं और महाराजाओं के पहले तक सीमित है। फारस से आये हुए बुनकरो को फारस के पास ही अस्थायी रूप से रहने का स्थान देकर उनके परिवार को वही बसाया गया, और वही पर वे रातभर रहने के लिए कालीन बनाने का कार्य करते रहे तथा पहला कालीन ताज कार्पेट के नाम से बनाया गया। जिसकी लम्बाई और चौड़ाई 20 फीट थी। यह कालीन ताज महल मैं प्रयोगकरने के लिए बनाया गया था।[3]

---

3. International Directory, The Story of Corpet-Page15

Sydney Humphries has described the glories of a carbet which he regarded as the phototybe of the Mumtaj Mahal Carpet, 'I will quote briefly from Mr. Fergusson's "History of Indian and Eastern Architecture' in which he refers to the space within the Mausoleum, immediately beneath the do e of the Taj, which is occupied by "An enclosure formed by a screen of trellies work of elegance in Indian Art. Within this stand the tombs, that of Mumtaj Mahal in the Centre, and

---

AND THAT OF Shah Jehan on one side, These however, as is usual in Indian sepulchres, are not the true tombs the bodies rest in a vault level with the surface of the ground (as seen in the section) beneath plainer tomlestones placed exactly beneath those in the hall above.

It seems appropriate to close this account of the Taj Mahal and the Taj Carpet, both to the hightest degree enblens of the royal covers shah Jahan and Mumtaj Mahal, by reproducing varbatim a poem in Mr. Latifs Book of which he of which he writes "As was to be expected Shah Jahan, in Praising the edifice his own Creation has written in Hyporbolic style and according to the Fashion of the time, composed his Poem in figurative language. Nevertheless, It shows the warnth of the heart and that he fully realised the idea of the greatness of the Mausolaum which he has left to Postesity, a Wonder of the world and a gorgeous and glorious gift of this splendid empire-

Oriental carpets, by sydney Humphries, the London Press company page 129 shaftesbury Avenue London W.C.

कालीन बुनाई में परसियन या (Sonneh Knot) इसका आधार बनाया गया और ज्यों- 2 समय बीतता गया दस्तकारो ने इसमें नयी- 2 तरकीबो से फर्श पर बिछाये जाने वाले दरी और कालीन को विकसित किया । इन कालीनो मे बहुधा जानवरो के चित्र शिकार करता हुआ शिकारी अर्थात् इनिक्रम डिजाइन खूब प्रचलित हुआ । यह इस चतुराई से पेश किया गया कि कालीन में जानवरो की तस्वीर बनाकर इसे जीवनता प्रदान की जाय । इसी प्रकार से फूल पत्तियां भी बनायी जाती थी । कालीन पर फूलपत्तियो का चयन करते समय उनके रंग पर विशेष ध्यान दिया जाता था। अधिकतर हल्के रंग प्रयोग में लाये जाते थे, और इन कालीनो मे लगाये जाने वाले टपको की संख्या 700 से 1500 प्रति वर्ग इंच होती थी । आइने अकबरी में लिखा हैकि ईरान और तूरान के गलीचे की लोक प्रियता अब तक होती जा रही है। सोलहवी शताब्दी का मुगल कारपेट दक्षिणी (Kensington Museum) मे रखा है । जिनकी बुनाई तुरकी तरीक में हल्के रंगो से मिलती है । इस गलीचे का अन्दर का हिस्सा नीला है । जब कि बाहरी हिस्सा लाल है । प्रत्येक नीला हिस्सा एक विशेष प्रकार के चीनी डिजाइन कीपिढ़िया को प्रदर्शित करती है, और इसी प्रकार लाल रंग छिपकली, हिरन एवं गाय

को दर्शाता है । इस कालीन के लाल हिस्से मे एक बगीचा है । जिसमें पेड़ फूलपत्ती और जानवर दिखते है । इस कालीन के बीचोबीच पानी और मछली बने हुए है । इसी प्रकार से बने हुए बत्तख प्लेन जमीन में दिखायी देते है । और नीले धरातल पर ऐसा प्रतीत होता है कि मानव अंधेरे से उजाला एक शाश्वत युद्ध में नीलिन है । आजकल के कालीन मे दो और डिजाइन देखने को मिलती है। (Ardebil and Herati) कहते है। कि हमारे देशमे एक बार कालीन के उधोग ने अपना कदम रखा फिर काश्मीर से लेकर तन्जौर तक विस्तृत रूप से फैल गया । इसके साथ-साथ कालीन की यह बुनाई बुनकरो द्वारा नये- नये तरीके से खोजी गयी । यद्यपि प्रारम्भिक स्तर पर कालीन उधोग परसियन तरीके से शुरू हुआ । किन्तु बाद में चल कर इसका भारतीयकरण हो गया । ऐसा प्रतीत होता है कि मुगल शासन के पतन के साथ-साथ कालीन उधोग का भी पतन हुआ । यह कला "कला के लिए " सिद्धान्त से परे हट गयी, जहाँ पर कि बुनकरो को अपनी मूलभूत रचनात्मकता दिखाने से वंचित कर दिया गया । दूसरी ओर उधोगपतियो द्वारा लाये गये विचार स्वप्न एंव डिजाइनो को बुनाई में मूलभूत रचना देने के लिए बाध्य हो गये । यह अलग बात है कि ऐसा उन्हे उधोग के विकास के लिए करना पड़ा और वह अपनी नयी पद्धति का नया रचनात्मक विकास करने मेअसमर्थ रहे ।

अंग्रेजों ने जब कालीन का व्यापारीकरण देखा तो सर्व प्रथम ईस्ट इण्डिया कम्पनी ने भारतीय बुनकरों के नये- नये रचनात्मक कला को जीवित करने का प्रयास किया । इस अवधि में एक बार दस्तकारों को पुनः अपने कला को प्रदर्शित करने का मौका मिला । इसका तात्पर्य यह नही था कि ईस्ट इण्डिया कम्पनी ने यह कार्य ग्रामीण दस्ताकारों के कला को विकसित करने के लिए ही सिर्फ किया था, बल्कि इसके जरीये भारतीय दस्तकारी का पूर्ण उपयोग करते हुए ग्रामीण दस्तकारो का शोषण था, क्योंकि इस अवधि मे भारतीय कालीन का मुख्य बाजार इंग्लैण्ड ही था । यह घटना आज के सौ वर्ष पहले की मानी जाती है। उस समय ईस्ट इण्डिया कम्पनी ने कई भारतीय फर्मों का अधिग्रहण किया । जिसमें से कुछ भारतीय फर्में स्वतन्त्रता के बाद पुनः वापस खरीद ली गयी थी । आज भारत का कालीन सम्पूर्ण विश्व में अपना व्यापार चला रहा है । लगभग विश्व के सभी देशो भारतीय कालीन से परिचित हो गये है .

हस्तनिर्मित कालीन

हस्तनिर्मित कालीन का विशाल उद्योग भारत वर्ष के वाराणसी मीरजापुर जौनपुर और इलाहाबाद जिलो में फैला हुआ है । यह जिले

उत्तर प्रदेश के पूर्वी जिलो में आते है जो भारत के सबसे घनी आबादी और क्षेत्रफल जिलों में आते है। गंगा नदी के दक्षिण भाग के कालीन बुनाई का क्षेत्र विश्व मे मीरजापुर - भदोही बेल्ट के नाम से जाना जाता है। इस क्षेत्र के प्रमुख शहर व कस्बो को वाराणसी- मीरजापुर - भदोही और इलाहाबाद कहा जाता है। यह सभी शहर रेलमार्ग से एक दूसरे क से जुड़े है। दिल्ली- कलकत्ता के लगभग बीचोबीच वाराणसी बसा हुआ है। गंगा के इन तटीय जिले की मिट्टी उपजाऊ है, और यहाँ का मुख्य पेशा कृषि है। यह क्षेत्र भारत वर्ष के घनी और सुसंस्कृत क्षेत्रो मे गिना जाता है। इस क्षेत्र के निर्माता कई प्रकार की सामग्री जैसे बनारसी सिल्क, ताबे के बर्तन दरी कम्बल व हस्तनिर्मित कालीन जैसे महगे सामनो का व्यापार करते है।

मीरजापुर - भदोही क्षेत्र में कालीन निर्माण का कार्य चार सौ वर्ष पुराना हो चुका है। 1600 ई0सी0 मे अबुल फजल ने अपनी पुस्तक " आइने अकबरी " में लिखा है कि कालीन का यह व्यवसाय इलाहाबाद और जौनपुर क्षेत्र में फैला हुआ है। यह सबसे पुराना साक्ष्य माना जाता है। भदोही- मीरजापुर क्षेत्र का कालीन व्यवसाय पेरिस के महान शाह अब्बास के समकालीन से मिलता जुलता है। जिस प्रकार इधर मुगल शासन काल आगरा मे इस व्यवसाय का उद्भव प्रतीत होता है। इस क्षेत्र में यह किदवन्ती

प्रचलित है कि शरशाह सूरी मार्ग पर एक काफिला जा रहा था, जिसे कुछ डकैतो ने लूट लिया । इसमें कई की हत्या कर दी गई । इस काफिले में एक पेरिस का बुनकर था । जिसने छिपकर अपनी जान बचायी और स्थानीय ग्रामवासियों की शरण मे चला गया । ग्रामीणो ने उसे आश्रय दिया । अपने ऊपर किये गये एहसान के बदले उसने ग्रामवासियों को कालीन बुनाई का प्रशिक्षण दिया इस बात के साक्ष्य मे क्षेत्र के पुराने प्रकाशित पत्रिका-ओ मे यह वर्णित है कि इसी मूल पेरिस के कालीन बुनकर के याद में मुहर्रम के पश्चात महिने के अन्तिम बुधवार को इस क्षेत्र के बुनकर छुट्टी मनाते है, व खुशिया मनाते है । प्रथा के अनुसार यह परसियन बुनकर "घोसिया " गांव मे शरण लिया था । घोसिया से लगा हुआ गांव माधो सिंह है । जहाँ पर कालीन व्यापार आजकल निर्बाध रूप से चल रहा है। इसी समय के अन्तराल में सम्पूर्ण क्षेत्र में कालीन का व्यवसाय प्रारम्भ हुआ ।[4]

---

4. Indian carpets passing through a revolution in carpet world. 'By edward R. Oakleyin Carpet-e-World by Dr. G. Nath Agarwal.

भारत वर्ष मे कालीन उद्योग का विकास

भारत वर्ष का कालीन उद्योग का इतिहास बड़ा ही रोचक है। किसी को इस बात का सही-सही पता नही है कि कालीन में किसने और कब पहली गांठ लगायी। पेरिस वासी और चीनी लोगो ने दूसरे लोगो को बुनायी की कला सिखायी। 16 शताब्दी के उतरार्ध में मुगल बादशाह अकबर ने पेरिस के बने दरी और पेरिस के बुनकर को आगरा ले आया,[5] लेकिन आज कल कालीन बुनाई का मुख्य स्थान वाराणसी और मीरजापुर जिला है। जहाँ पर भारत के कुल कालीन का 80 से लेकर 90 प्रतिशत तक उत्पादन इस क्षेत्र के दस्तकारो द्वारा होता है। वैसे कुछ और भी प्रमुख बुनाई के केन्द्र है जैसे आगरा अमृतसर जयपुर श्री नगर और एलूरु और वारंगल है। भदोही को मुख्य केन्द्र मानते हुए भदोही के चारो तरफ लगभग 45 कि0 मी0 के चौतरफा व्यास में फैले हुए अन्दाजन 50,000 कालीन काठ पर 2 लाख से अधिक बुनकर खमरिया माधोसिंह मीरजापुर गोपीगंज आदि क्षेत्रो मे कुटीर उद्योग लगाये हुए अपनी जीविका चला रहे है। उत्तर प्रदेश का यह पूर्वी भाग मुख्य रूप से मीडियम श्रेणी का और सस्ते कालीनो का उत्पादन करते है। जब कि अच्छे श्रेणी के कालीन का उत्पादन आगरा, जयपुर, अमृतसर, और श्रीनगर

कश्मीर में होता है । यहाँ बहुत काफी मात्रा में कालीन बुनाई के केन्द्रो पर लगातार कालीन उत्पादन मे वृद्धि होती जा रही है, और जल्दी ही कालीन का निर्यात 100 करोड़ रुपये हो जायेगा ।

भारतीय कालीन का इतिहास 1580 ए०डी० पुराना है जब मुगल सम्राट अकबर का शासन काल था । उस समय अर्थात 16 शताब्दी में, भारतीय कालीन का इतिहास जाना जाता है । यह कला पेरिस में किसी कालीन बुनकर द्वारा भारत में लायी गयी, जिसने अपने निजी कार्यशाला में कालीन बुनाई का कार्य प्रारम्भ किया । भारत के इस औद्योगिक कला के विषय में सर जार्ज वर्डउड का विश्वास है कि कालीन निर्माण का कार्य मुगल साम्राज्य से भी पुराना है। किन्तु इस सम्बन्ध में ऐसा कोई प्रमाणित साक्ष्य उनके द्वारा नही प्रस्तुत किया गया जिससे यह सिद्ध हो सके कि यह एक संगठित उद्योग के रूप में उन दिनो मे रहा होगा । अकबर के समय में बुनाई का काय सिल्क के धागे व

S. Silver Jublee Special 1986 Page 49 to 54.

All India carpet Association.

ऊनी धागो से किया जाता था और कालीन के फर्श पर जानवरो और पशु- पक्षी की डिजाइन तैयार की जाती थी, जो परम्परा अक्बर के उत्तराधिकारी जहाँगीर और शाहजहाँ के शासन काल में भी चालू रही और इसकी ख्याति भारत वर्ष के बाहर विदेशो में भी हुई । [6] उन दिनो के कालीन का नमूना जयपुर के म्यूजियम में और कुछ अच्छे किस्म के कालीन के नमूने विक्टोरिया और अलबर्ट म्यूजियम लंदन में है । [7]

6- भारतीय कालीन का इतिहास -
डी0एन0 सर्राफ
पेज- 54 .

7- भारतीय कालीन का इतिहास -
डी0एन0सर्राफ
पेज - 54.

भदोही- मीरजापुर कालीन क्षेत्र में कालीन बुनाई का इतिहास

मीरजापुर- भदोही कमरिया क्षेत्र गंगा नदी के दक्षिण में स्थित है और कालीन के संस्था में इसे मीरजापुर -भदोही क्षेत्र कहा जाता है। इस उत्पादन के प्रमुख क्षेत्रो में वाराणसी मीरजापुर भदोही और इलाहाबाद है जो लगभग 30 मील के क्षेत्र मे फैले है। गंगा के मैदानी इन जिलो की मिट्टी अधिक उपजाऊ है। तथा कृषि इस क्षेत्र का प्रमुख व्यवसाय है। यह क्षेत्र देश का एक सबसे अमीर क्षेत्रो में एक तथा सुसंस्कृत क्षेत्र है।

कालीन के निर्माण की परम्परा मीरजापुर भदोही क्षेत्र में कम से कम चार सौ साल पुरानी है। आइने अकबरी ‖ 1600ई0‖ में अब्दुल फजल ने इलाहाबाद व जौनपुर में कालीन बुनाई को स्पष्ट किया है जो सबसे पुराने रिकार्ड कालीन उद्योग के सम्बन्ध में माना जाता है। मीरजापुर तथा भदोही में कालीन उद्योग का प्रारम्भ फारस के ग्रेट शाह अब्बास के समय से माना जाता है। भदोही व इसके आस पास के क्षेत्रो में कालीन के निर्माण मे प्रयुक्त होने वाले कच्चे माल का उत्पादन इस क्षेत्र में कभी- भी नही होता था फिर भी इस क्षेत्र में यह कालीन उद्योग सबसे अधिक विकसित हुआ है। किन्तु यह बात बहुत अधिक आश्चर्यजनक नही जानी जा सकती, अगर कालीन उद्योग के इतिहास की विस्तृत जानकारी की जा रही हो वास्तव में यदि

व्यक्ति ईश्वर के द्वारा कला के गुण में निपुर्ण है । और उसमें कलात्मक रुचि है तो वह कलात्मक रुचि को अपनी आत्मा मे दबाकर नही रख सकता बल्कि कही न कही कभी न कभी यह दैविय गुण प्रकट ही हो जाता है। यही भावना इस उद्योग के साथ कार्य करती है। वे कलाकार ही होते है जो किसी कला को स्थायित्व देते है। भारत वर्ष में कालीन का इतिहास बहुत पुराना है यहाँ तक कि यह कहा जाता है कि जहाँगीर के शासन काल मे कालीन उद्योग स्थापित हुआ था । बादशाह जहाँगीर ईरान के शाह अब्बास के समकालीन थे, दोनो ही गहरे मित्र थे और यह ऐतिहासिक प्रमाण मिलता है कि शाह अब्बास के जमाने में कालीन उद्योग में काफी प्रगति हुई थी । उन्होने नयी -नयी डिजाइन विकसित करने में बहुत ही रुचि ली, उनके द्वारा विकसित कुछ डिजाइने आज भी बहुत प्रचलित है। जहाँगीर ने 16 शताब्दी में भारत वर्ष में शासन किया । इसकी राजधानी अकबराबाद मे थी, इसी अकबराबाद का परिवर्तित रूप आगरा है । जहाँपर कि बादशाह ने हस्तकला को काफी विकसित कराया था । [8]

8- नेशनल इन लैण्डवाटर वेजबोर्डके निर्देशक जनाब अश्फाक अहमद अंसारी के विचार ।

भारतीय कालीन का इतिहास डी0एन0 तरफि पेज 58

भदोही और उसके आस पास के क्षेत्रों में कालीन बुनाई के सम्बन्ध में एक स्थानीय कहानी कही जाती है कि ऊंटो का एक काफिला ग्रेन्ड्रक रोड पर जा रहा था। यह डाकुओं द्वारा लूट लिया गया तथा काफिले के अधिकांश लोग मार डाले गये। फारस का एक बुनकर उस काफिले में था जो स्थानीय गांव वालों की सहायता से बचा लिया गया। गांव वालों ने उसे रहने का स्थान दे दिया। वह घोसिया नामक गांव में बस गया और इस एहसान के बदले उसने गांव वालों को कालीन की बुनाई की कला का प्रशिक्षण दिया। उस समय के प्रकाशनों में ऐसा प्रमाण है कि इस क्षेत्र के कालीन बुनकर मुहर्रम के पश्चात के माह के अन्तिम बुधवार को फारस के उस बुनकर की यादगार को एक त्यौहार के रुप में मानाते है। बुनाई की इस कला को पास के गांव माधो सिंह के लोगों ने सीख लिया। छोटे छोटे कालीन की बुनाई का कार्य आस-पास के क्षेत्रों में फैल गया। भदोही एंव आस-पास के क्षेत्रों के जिस कच्चे माल का प्रयोग कालीन में होता है, उसकी पैदावार इस क्षेत्र में नही होता है। फिर भी इस क्षेत्र में कालीन उद्योग बहुत ही विस्तृत रुप से फैला हुआ है। यह आश्चर्य जनक नही होगा यदि इस उद्योग पर गहन अध्ययन एंव खोज की जाय, तो वास्तव में वे व्यक्ति जिन्हे ईश्वर ने कला प्रदान की है, एंव उनके कलात्मक विकास की इच्छा है, वे ही अपनी मातृ भूमि के लिए किसी नयी-चीज का निर्माण करते है। इस उद्योग में भी यही

भावना कार्य कर रही है । एक कलाकार ही होता है जो किसी कला को जीवन एवं स्थायित्व प्रदान करता है। अतीत में सम्राष्ट जहांगीर के शासनकाल में भारत वर्ष में कालीन उद्योग का प्रसार हुआ । बादशाह जहांगीर ईरान शाह अब्बास के दोस्त थे । इतिहास साक्षी है कि शाह अब्बास के शासन काल में कालीन उद्योगका विशेष विकास हुआ । उसने , नये-नये आकर्षक डिजाइनो का विकास किया । जिसमें कुछ डिजाइन आज भी प्रचलित है । ईसा से पूर्व 16 वी शताब्दी में जहांगीर ने अकबरा बाद बनाया । जिसे अब आगरा कहते है । यही आगरा में हस्तकला को प्रोत्साहन मिला । ऐसा कहा जाता है कि 1857 के लड़ाई में आगरा एवं देहली के दस्तकारो ने यहां से भागकर माधो-सिंह मे शरण ली जो जी०टी० रोड पर भदोही- मीरजापुर के बीच स्थित है । [8] वहाँ पर एक ग्रामीण दस्तकार के रूप में छोट पैमाने . पर कालीन की बुनाई का काम प्रारम्भ किया ऐसा भी स्पष्ट किया जाता है कि 19 शताब्दी में एक अंग्रेज व्यापारी (जिसका नाम ब्राउन फोर्ल्ड था) ने कालीन के निर्माण को देखा और ऐसा महसूस किया कि यह आर्थिक रूप से लाभकर योजना हो सकती है। ऐसा विचार करके मि० ब्राउन फोल्ड ने माधो सिंह के पास समस्या

---

8. The Story of carpet-

Export of carpets and floor covering international Directory page 15.

गांव में मेसर्स ई0 हिल एण्ड कम्पनी (E. Hill and Company.) के नाम से कालीन का व्यापार शुरू किया । इसके पश्चात एक दूसरे व्यापारी मि0 ए0 टेलरी ने अपना कालीन उद्योग भदोही में प्रारम्भ किया । मि0 टेलरी के सबसे बड़े लड़के ओ0 टी0 टेलरी ने अखिल भारतीय कालीन निर्माता संघ की स्थापना की, और मि0 ओ0 टी0 टेलरी इस संघके प्रथम अध्यक्ष हुए ।

इन दो अंग्रेजो के बाद यूरोपीय व्यापारियो ने मिल कर एक अन्य कम्पनी मेसर्स ओ0 बी0टी0 के नाम से मीरजापुर में स्थापित किया । इन तीन व्यक्तियो के नाम ओखले, बाउडेन, और टेलरी था । यह हमारा सौभाग्य हैकि इन तीन व्यापारियो में से मि0 ओखले आज भी जीवित है जिनके लम्बे उम्र की कामना करती हूँ। मीरजापुर के कालीन बुनाई की कला का उजागर लन्दन के नुमाइश मैसन 1851 मे हुआ । इस नुमाइश में भारतीय कालीनो की प्रशंसा विश्व में हुई । इसके रंग, बुनाई आदि की सराहना की गई। 19 वी सदी के अन्तिम वर्षों तथा बीसवी सदी के प्रारम्भिक वर्षों में कुछ ब्रिटिश फर्में जैसे टेलरी ई0 मिल्स, ओ0बी0टी0 द्वारा कालीनो का उत्पादन बाजार के दृष्टिकोणसे किया जाने लगा ।

भारत वर्ष में कालीन का इतिहास बड़ा रोचक है। ऐसा कहा जाता है कि यह कला बी0सी0से 1300 वर्ष पूर्व से ही भारत वर्ष में प्रचलित है। इस सम्बन्ध में जो सबसे पुराना प्रमाणित तथ्य मिलता है वह बी0सी0 से 320 वर्ष पूर्व के समय का है, जब कि सिकन्दर महान के सिपाही सलार सल्यूकस को चन्द्रगुप्त मौर्य द्वारा भेंट किया गया गलीचा यूनान ले जाया गया। चूंकि सल्यूकस ने अपनी पुत्री का विवाह भारत के चन्द्रगुप्त मौर्य से किया था। इस लिए चन्द्रगुप्त मौर्य सल्यूकस के यूनान वापस लौटते समय उपहार स्वरूप एक कालीन भेंट किया। इसके पश्चात यह कालीन उद्योग ईरान में विकसित हुआ और बढ़ते-बढ़ते, रशिया, माइनर, सीरिया, बेबीलोन और कन्धार क्षेत्रों में फैल गया। उसी समय से यह उद्योग भारत वर्ष से धीरे- धीरे लुप्त होने लगा किन्तु सम्राट शाहजहाँ के समय मे इस कला का विकास हुआ। ऐसा कहा जाता है कि पेरिसवासियो ने मुगल सम्राट को कुछ कालीन भेंट स्वरूप प्रदान किया, और इन कालीनो को पसन्द किये जाने के बाद मुगल सम्राष्ट ने इन्हे भारत वर्ष में बुने जाने की इच्छा प्रगट की। इसी कारण कुछ बुनकर पेरिस के कुछ शहरो से जैसे इस्फहान, किरमन, आदि से भारत वर्ष मे बुलाये गये और कालीन बुनाई का कार्य कराया गया। प्रारम्भ में यह उद्योग जयपुर आगरा और काश्मीर मे शुरू हुआ।

मीरजापुर और वाराणसी क्षेत्र में कालीन उद्योग का इतिहास लगभग एक शताब्दी पूर्व का है। आगरा मे एक मि0 टेलरी दूसरे मि0 बोनटर ब्रिटेन के, दोनो ने मिलकर यह व्यवसाय शुरू किया । कुछ समय के बाद 18 शताब्दी के अन्त मे इन लोगो ने अपना व्यवसाय आगरा में मीरजापुर स्थानान्तरित किया। उसी समय से मीरजापुर से मि0 ई0 हिल और ओबले नामक दो व्यापारियो ने व्यापार करने हेतु और आ गये । यह तीन लोग अलग-अलग अपना कालीन उद्योग मीरजापुर में स्थापित किया जिनका नाम पहला ए॰ टेलरी एण्ड सन्स, दूसरा ई0 हिल एण्ड कम्पनी तीसरा ओ0वी0टी0 कम्पनी हुआ । सन 1906 मे भदोही क्षेत्र के विकास के लिए मि0 टेलरी ने अपना व्यवसाय भदोही मे बढाया । यह फैक्टरी 1961 में मेसर्स जनरल फाइबर डीलर द्वारा क्रय कर ली गई।

मि0 टेलरी सप्ताह में एक बार वाराणसी से इस कम्पनी में आते थे और कालीन का क्रय कर लेते थे और बुनकरो को उसका भुगतान भी कर देते थे। इसके पश्चात मि0 ए टेलरी के दूसरे पुत्र मि0 ओ0 टेलरी वर्ष 1916 मे इसी परम्परा को दुहराना शुरूकर दिया । उस समय इनकी अवस्था मात्र 16 वर्ष था । मि0 टेलरी द्वारा अपने करोबार को भदोही मे फैलाने का दूसरा कारणयह भी था कि उस समय के महाराजा ईश्वरी नारायण सिंह जो बनारस स्टेट के राजा थे, यह चाहते थे कि कालीन बुनाई की यह कला उनके स्टेट के अन्दर हो और भदोही क्षेत्र बनारस स्टेट के अन्दर आता था ।[9]

9- कारपेट ? वर्ष 1982 पेज नं- 38

यूनाइटेड स्टेट आफ अमेरिका की न्यूयार्क शहर में स्थापित कालीन आयातक कम्पनी मेसर्स हाइम एण्ड कम्पनी के अध्यक्ष मि0 आलविन एम हाइम ने भारतीय हस्तनिर्मित कालीन के भविष्य के लिए बहुत ही अच्छे विचार कुछ बातों पर प्रस्तुत किये है। डा0 जी0 नाथ अग्रवाल मुख्य सम्पादक कारपेट-एन-वर्ल्ड से अपनी भेंट वार्ता में मि0 हाइम ने हस्तनिर्मित कालीन के सम्बन्ध में अपने व्यापक दृष्टिकोण एंव उद्योग मे जुटे रहने का वार्तालाप प्रारम्भ किया। उन्होने यह बताया कि उनकी कम्पनी भारतीय कालीनो के व्यापार को अन्य देशों की तुलना मे अधिक पसन्द करती है। इस कम्पनी के 7 या 8 शो रूम अमेरिका में है, जिनमें विभिन्न प्रकार के लोकप्रिय वस्तुओ के नमूने मौजूद है। कुछ मामले में कम्पनी के गोदाम में कुछ दरियां भी रखी हुई है। इसके अतिरिक्त इस कम्पनी द्वारा अपने सामनो की बिक्री डिपार्टमैन्टल स्टोर में की जाती है।

कालीन का इतिहास जब लिखा गया उस समय यह जान पडता है कि यह सोलह देशों में शुरू हुआ। जब मुगल सम्राट अकबर कुछ परसियन बुनकरो को परसिया से भारत में लाया गया और दुकानो को अपने घर पर खोला। उस समय कालीन का जन्म सामान्यतया यही पर हुआ यद्यपि इसका वर्णन ईस्ट इण्डिया कम्पनी की पुस्तक में है कि परसियन बुनकरो का

समूह मुसलीपट्टम मे रखा गया और बाद में सोलह देशों के लोगों में एलुव ने बहुत से अच्छे-अच्छे कालीनो का उत्पादन करके दुकानदार कालीन के भिन्न- भिन्न और अच्छे नमूने पश्चिमी अजायबघर में लगाये गये थे । इस सम्बन्ध में एक महत्वपूर्ण बात यह है कि रोबर्ट बेल ने गेल्डर्स कम्पनी को एक कालीन उपहार में दिया । लन्दन में सन 1634 मे उस समय वे उस कम्पनी के मास्टर थे । अकबर जहाँगीर और शाहजहाँ के प्रदेश में अच्छे क्वालिटी के गुच्छे वाले कालीनो को देखा गया और शीघ्र ही कालीन की फैक्टरियाँ आगरा दिल्ली लाहौर आदि में स्थापित की गयी ।

ओरिएन्टल कारपेट कम्पनी का इतिहास

कालीन के इतिहास के बारे में कहा जाता है कि यह लगभग 2000 वर्ष से दक्षिणी साइबेरिया से प्रारम्भ हुआ । 16-17 देशो में राजाओं ने शुभ अवसरो पर अच्छे रंग ढंग के कालीनो को रखते थे । इसलिए उन्होने " यूरोपीयन और ओरिएन्टल रंग और कालीन नामक अपनी पुस्तक में इसके बारे मे निर्देश दिया है। कालीन ही एक ऐसा उद्योग था जो मानवता के शुरुआत में साथी बना, थोड़े समय में लोग कालीन के बारे में परिचित हुए । इस विषय में काल्पनिक कथा बना करके उसे व्यवहारिक रूप देते थे जिसके लिए अत्यधिक बुद्धिमान

व्यक्ति चतुराई से पर्वतों को पार करके समुद्र के रास्ते जाते थे। निःसन्देह ही ओरियन्टल के पास घरेलू कालीन में अपनी कलात्मक बुनाई का कार्य स्वयं करते थे। सभ्यता के विकास के साथ-साथ लम्बे समय के बाद में प्राचीन कला की शिकायत होने लगी। और कलात्मकता के विषय में जहाँ कि बुनाई कला को इकट्ठा किया था अन्त हो गया। ईरान में विभिन्न देशों के व्यक्तियों को उनकी सजीव कल्पना शक्ति का प्रयोग करते हुए उनकी कुशलता सामने आयी। एशिया और भारत में मुगल राजवंश के समय से प्रारम्भ हुआ। जब कालीन बुनाई की कला अपनी चरमसीमा पर थी उस समय ओरियन्टल कारपेट कम्पनी ने अपनी कालीन में होने वाली बर्बादी को काफी रोका जो परशियन अदालतों की शान शौकत पर टिकी हुई थी। सबसे मुख्य सन्तोषप्रद बात पूर्वी गलीचों के बारे में है कि वे रहन सहन का एक हिस्सा बन चुकी थी और य व्यवसाय उनके पहुँच के भीतर था, पर पूर्वी कालीनों के स्पर्धा में अपनी हार नहीं मानी और इसकी गलतियों को सुधारते हुए किला मूल्य में कमी तथा तकनीक की नकल करते हुए उत्पादन किया एवं अपने इस अस्तित्व को बनाये रखा। पूर्वी कलाकारों ने अपना कार्य पूरी तरह अपने पूर्वजों की तरह करयो पर करते थे। गलीचे को बुनते समय उनमें गाँठ अपने हाथों द्वारा लगाते और

पुराने ढंग से बना कर उसकी व्यवसायिक रूपरेखा तैयार करते है । [10]

पूर्वी क्षेत्रों में गलीचे और दरी का वृहत रूप में प्रयोग किया जा चुका है, और यह अपनी पहचान कई शताब्दी तक बनाये रखा । ये एक राजाओं के दरबार से दूसरे दरबार में सुन्दर आकर्षक कालीन भेट स्वरूप प्रस्तुत किया जा चुका है । पूर्वी कन्नौजिया कला को अपने अधिकार क्षेत्र में सुन्दर उदाहरण प्रस्तुत करते हुए लम्बे समय तक अपनी पहचान रीति रिवाजो के मुताबिक धनी और भाग्यवान घरो मे बनाये रखा, जहाँ वे व्यवस्थित करते समूहों मे अपनी भूमिका निभाते । जो कि यह उनका व्यवसाय बन गया और उनका निरीक्षण किया जाता और विषम परिस्थीतियो में विभिन्न तरह से बातों को आदान प्रदान ध्यानपूर्वक करते थे उसमें साधारणतया पश्चिमी लोग कला और चित्रकारी में अपना महत्वपूर्ण योगदान किया । बिल्कुल तुच्छ घरों में भी उत्तम गलीचा पाया जाता है जबकि लाखो मुसलमान जहाँ कहीं भी जाते अपने साथ नमाजी दरी ले जाने मे विश्वास करते थे । भेदभाव दिखाने के लिए पश्चिमी लोग गलीचा बनाने और उनके उपयोग करने में पीछे रह गये । [11]

---

10. Carpet-e-World 1982 Page No. 112

11. Rugs and carpets of the orient Page No.6 (Six)

यह कला इस्लामी संस्कृति के प्रदर्शन के लिए जरूरी है इस तरह गैर मुस्लिम लोग केवल चीनी वास्तविक कला के आधार पर कालीन बनाया। मुस्लिम विशिष्ट कला एक उत्तम रंग का जायका साधन सजावट और पेचीदा दुहराने वाली पद्धति रही। ये सभी मिट्टी के खपरैल पर मिट्टी के बर्तनो पर लोहे के कामो पर गलीचे और दरी पर नक्काशी का कार्य करते थे। यह बाहरी दिखावट प्रकृति और संसार का चित्र पश्चिम परदेशियों का मुख्य व्यवसाय रहा। एक कहानी बताते हुए और मतलब स्पष्ट करते हुए या ले जाते हुए इस्लामि कला थोडा ही पहिचान पश्चिम मे बनाये रही, जब कि भारतीय और चीनी कला जानने के उत्सुक दिखायी पडे। लेकिन अब केवल प्रदर्शनी की भेट दूरदर्शन के कार्यक्रम और चलचित्र के लिए रहा और इस्लामी किसी भी स्तर तक साधारण लोगो के आकर्षक का केन्द्र बना रहा। इसी तरह बड़े पैमाने पर एक ही संस्कृति का उत्पादन पूर्वी गलीचो का कई तरह से प्रचुर मात्रा मे माँग हुई। इसी प्रकार गणितीय कडी के रूप में परसियनो का अलग कालीनो का व्यवसाय है। इसके साथ शिकार खेलने वाले बगीचे के रूप में प्रार्थना करने वाली घुटनो के सामने माथा टेकने वाली छपी हुई दरी मुसलमान नमाज अदा करने के काम लेने मे विश्वास करते थे। बड़ी लम्बी आरामदेह गलीचो जमीन पर

बिछाने के लिए काफी महत्वपूर्ण थे । अजायबघर के लिए छोटे टुकड़े सिल्क सोने और चाँदी के बने थे । इसी तरह इसकी उत्पत्ति का सम्बन्ध रहा । काकेसस से तुर्किस्तान तक दरी बन्जारे जाति के लोगो द्वारा बनायी जाती थी ।[12]

गलीचा व्यवसायिक पद्धति से बनाये गये विशेषतया या आदेशो पर या निर्यात करने के लिए व्यक्तिगत घरो मे या कस्बो के कारखाने में इस पर शानदार कला की रूपरेखा का कार्य किया जाता है जिसके परिणामस्वरूप इसका मूल्य ऊँचा होते हुए भी नही हो सका अर्थात् स्थिर बना रहा अन्तत: इसकी यह स्थिति नही रह सकी । समय व्यतीत होने पर पूर्वी गलीचो को एकत्रित करना धनी व्यक्तियो का शौक नही रहा ।

---

12. Rug and Carpets of the Orient Page No. 7

अध्याय - चार

कालीन उद्योग में उत्पादन का इकाइयां

कालीन उद्योग का विकास एक कुटीर उद्योग के रूप में परम्परागत तरीके से हुआ है। अतीत में इस उद्योग का इतिहास आर्थिक के बजाय कलात्मक रहा है, तथा यह राज दरबारों के सम्मान और प्रतिष्ठा का एक अंग रहा है। इस उद्योग द्वारा निर्मित विभिन्न कालीनो का प्रयोग राजदरबारो में तथा धनी व्यक्तियो के शान शौकत में होता था। वर्तमान में इस उद्योग का आर्थिक पक्ष प्रधान हो गया है। परम्परागत कलात्मक पक्ष के साथ-साथ कालीन के उत्पादन मे आर्थिक पक्ष की प्रधानता हो गयी है। अब यह केवल राजदरबारो तक सीमित नही है, बल्कि यह आम जनता के प्रतिष्ठा एवं आवश्यकता की वस्तु बन गयी है। कालीन उत्पादन का व्यवसायिक करण हो चुका है और यह समाज के एक वर्ग विशेष के जीविका का साधन बन गया है। वर्तमान में कालीन उद्योग का उत्पादन एक औद्योगिक उत्पादन के रूप में किया जाता है। इस उद्योग में भी निर्माण क्रियाएं विभिन्न स्तरो में विभाजित है। उत्पादन के विभिन्न क्रियाओं से गुजरकर जहाजो द्वारा विदेशी बाजारो मे पहुँचता है। कालीन निर्माण की क्रियाओ को निम्न भागो मे विभाजित किया जाता है।

कालीन निर्यात के लिए आवश्यक कच्चे माल और श्रम के प्रकार

1- ऊनी धागा
2- ताना बाना के लिए सूती धागे और रस्सियां,
3- रंगाई और रसायन
4- बुनकर
5- सफाई करने वाले
6- कतरने वाले
7- छांटने वाले
8- बेराई करने वाले
9- लपेटने वाले
10- पैक करने वाले
11- भेजने वाले
12- जहाज के स्वामी

वर्तमान में कालीन उद्योग के अन्तर्गत उत्पादन का कार्य श्रम विभाजन और विशिष्टीकरण के आधार पर विभिन्न वर्गों में बंटा है। इस उद्योग में पहला वर्ग केवल कच्चे माल को एकत्र करता है, और कच्चे माल को एकत्र करने मे ही अपने पूंजी का विनियोजन करता है । इस कच्चे माल के अन्तर्गत सूत तथा ऊन के धागे एंव सुतली इत्यादि होते है । जिसे स्थानीय

भाषा में " कती" कहा जाता है । उद्योग से सम्बन्धित कच्चा माल प्राय: पंजाब, राजस्थान, हरियाणा एंव अन्य राज्यो के ऊनी कपड़ो के मिलो के कारखाने से प्राप्त होता है। कच्चे माल की पूर्ति विभिन्न फुटकर एंव थोक विक्रेताओ द्वारा की जाती है, जो इसी उद्योग के विक्रेता वर्ग है। जिनका सम्पर्क देश के अन्य भागो के काती विक्रेताओ से है जो इन्हे माल की आपूर्ति करते है । इन्ही कच्चे माल के आपूर्ति का व्यापारी या विक्रेता वर्ग कहा जा सकता है। ये अपना व्यवसाय भदोही एंव ज्ञानपुर तहसील के विभिन्न कस्बो में औराई कमरिया ज्ञानपुर सदर में करते है । कच्चे माल के विक्रेताओ ने अपने व्यवसाय का केन्द्रीयकरण प्राय: उन्ही स्थानो में हुआ है, जहाँ पर कालीन उद्योग के करघे लगे हुए है। भदोही एंव ज्ञानपुर के आस-पास के कस्बो में 239 औद्योगिक इकाइयाँ कार्य कर रही है । इन्ही औद्योगिक इकाइयो के आस-पास के क्षेत्रो में कच्चे माल की आपूर्तिकर्ताओ का भी विकास हुआ है ।

मीरजापुर जनपद में कालीन उद्योगो के उत्पादन इकाइयो का विकास नगर एंव उसके आस पास के क्षेत्रो में हुआ है और प्राय: उन क्षेत्रो मे इसकी प्रधानता है जो ज्ञानपुर तहसील के आस-पास स्थित है। जनपद में वर्तमान समय में 103 कालीन उद्योग की इकाइयाँ उत्पादन कार्य कर रही है ।

इस उद्योग मे दूसरा वर्ग बुनकरो का है या जिन्हे उत्पादक वर्ग कहा जा सकता है । इस वर्ग के अन्तर्गत ऐसे लोग है जो कालीन के बुनाई के कार्य के लिए स्वयं करघा लगाकर कालीन का निर्माण करते है । इसी मे कुछ ऐसे भी व्यक्ति है जिन्होने अपनी पूंजी करघा मशीन को लगाने मे विनियोजित की है । जो कम्पनियो से कालीन के आदेश प्राप्त करके कालीन के निर्माण का कार्य अपने करघो पर करते है और इस कार्य के लिए दैनिक मजदूरी के आधार पर श्रमिको को लगाते है। जिन्हे बुनाई कार्य मे दक्षता प्राप्त है। करघा मालिको के यहा मजदूरी के आधार पर बुनाई का कार्य करते है। करघो का विस्तार ग्रामीण क्षेत्रो मे दूर-दूर तक फैला हुआ है ।

इस उद्योग मे तीसरा वर्ग उन पूंजीपतियो का है जो आदेश देकर कालीन के उत्पादन का कार्य करघा स्वामियो से तैयार कराते है । उत्पादको से प्राप्त बने हुए माल को बाजार के योग्य बनाने के लिए उसमे कलात्मक रूप देने के लिए उसकी कटाई एंव धुलाई का कार्य श्रमिको द्वारा सम्पन्न कराते है । वर्तमान अध्याय के अन्तर्गत इस उद्योग मे लगे दूसरे वर्ग जिन्हे बुनकर एंव करघा स्वामी कहा जाता है, से सम्बन्धित

विभिन्न आर्थिक पहलुओं के सम्बन्ध में विचार किया जायेगा । बुनकर या करघा स्वामी के रूप में जिस वर्ग का विकास हुआ है, कालीन उद्योग का यह रूप कुटीर एवं छोटे पैमाने के उद्योग के रूप में विकसित हुआ है । बुनकर या करघा स्वामी वर्ग का विकास ग्रामीण एवं शहरी दोनों क्षेत्रों में हुआ है यह धन्धा शहरी क्षेत्रों में कुछ लोगों द्वारा एक प्रधान कार्य के रूप में किया जाता है, जिन्हें इसी से जीविका प्राप्त होती है शहरी क्षेत्रों में प्रायः इन लोगों द्वारा करघे की स्थापना करके उस पर बुनाई का कार्य स्वयं अपने परिवार की सहायता से या "दैनिक " मजदूरी की सहायता से सम्पन्न किया जाता है। ग्रामीण क्षेत्रों में कालीन बुनाई का कार्य दो रूपों में विकसित हुआ है । प्रथम वर्ग के अन्तर्गत वे छोटे एवं सीमान्त कृषक हैं जिन्होंने कृषि के साथ इसे सहायक उद्योग के रूप में अपनाया है । इनके द्वारा अपने घरों में करघों की स्थापना करके खाली समय में कालीन की बुनाई का कार्य किया जाता है ।

दूसरा वर्ग उन व्यक्तियों का है जिनके पास कृषि की जमीन नहीं है, बल्कि उनकी जीविका कालीन बुनाई के कार्य पर ही आश्रित है जिन्होंने करघों की स्थापना की है और जिस पर बुनाई का कार्य मजदूरों की सहायता से करते हैं ।

इस प्रकार कालीन के बुनाई का ग्रामीण एंव शहरी क्षेत्रों में दो आधारो पर फैला हुआ है। एक वर्ग उन व्यक्तियो का है जिन्हे करघा स्वामी कहा जा सकता है। जिन्होने करघे की स्थापना की है और उस पर उत्पादन का कार्य करते है। दूसरा वर्ग ग्रामीण एंव शहरी क्षेत्रों दोनो में उन श्रमिकों का है जो करघा स्वामियो के यहा कालीन बुनाई का कार्य मजदूरी के आधार पर करते है जिन्हे बुनकर या जुलाहे कहा जा सकता है।

करघो का विकास

वाराणसी जनपद के अन्तर्गत कालीन के उत्पादन का कार्य या कार्यया बुनाई का कार्य ज्ञानपुर एंव भदोही तहसीलो तक ही सीमित है। कालीन की बुनाई के कारण ही इन तहसीलो के कुछ कस्बो का विकास हुआ है जिन्हे कालीन उद्योग के केन्द्र के रूप मे जाना जाता है। ज्ञानपुर तहसील के अन्तर्गत करघो का विकास गोपीगंज, खमरिया, औराई कस्बो मे हुआ है। ज्ञानपुर तहसील में 169 कालीन उद्योग की इकाइयाँ कार्य कर रही है। इसी प्रकार भदोही क्षेत्र में 536 इकाइयाँ कार्य कर रही है। मीरजापुर जनपद मे 103 कालीन उद्योग की इकाइयाँ कार्यरत है। इन उत्पादन इकाइयो

का बना हुआ माल बुनकरों या करघास्वामियों द्वारा प्रदान किया जाता है। वाराणसी और मीरजापुर जनपद में सम्मिलित रूप से करघों की संख्या 40339 है। जिसमें वाराणसी जनपद में 40339 एवं मीरजापुर जनपद में 15449 है। जिनका वितरण निम्न तालिका संख्या-9 में दिया गया है।

सारणी संख्या - 9

वाराणसी मीरजा जनपद मे करघो की संख्या

वाराणसी जनपद		करघे की संख्या
1-	भदोही	14585
2-	ज्ञानपुर	10302
	योग	24887
	मीरजापुर जनपद	15449
	कुल योग	40336

वाराणसी जनपद की भदोही तहसील कालीन उत्पादन की दृष्टि से सबसे बड़ा नगर तथा स्थान है । भदोही नगर में इस उद्योग के विभिन्न अंगो का विकास हुआ है। इसमें औद्योगिक इकाइयाँ है जो उत्पादको को माल देकर बनवाती है। इसके पश्चात उसकी धुलाई एंव रंगाई करके करके कालीन को बाजार के योग्य बनाती है तथा उसे बिक्री योग्य बनाती है । भदोही क्षेत्र के आस-पास कालीन उत्पादक भी पर्याप्त संख्या में है । करघो की संख्या की दृष्टिकोण से भदोही में करघो की संख्या मीरजापुर की संख्या के बराबर है। अतः यह एक उत्पादक केन्द्र भी है । इसी से लगा हुआ एक कस्बा परसीपुर है जिसमें दस इकाइयाँ है जो भदोही क्षेत्र के बुनकरो से ही उत्पादन प्राप्त करती है । ज्ञानपुर तहसील के अन्तर्गत कालीन उद्योग के कारण कुछ नगरो और कस्बो का विकास हुआ है जिसमे गोपीगंज, कोरीगांव, औराई और खमरिया कालीन उत्पादन के केन्द्र विकसित हुए है। औराई और खमरिया कालीन उत्पादन के केन्द्र विकसित हुए है औराई और खमरिया जनपद के उत्तरी सीमा से लगे हुए है। इन्हे कालीन का उत्पादन आस-पास के करघा स्वामियो से प्राप्त होता है । ज्ञानपुर तहसील के अन्तर्गत वर्तमान में लगभग 10302 करघे है ।

सारणी संख्या नव में आकडे जिला उद्योग कार्यालय से प्राप्त आंकड़ो पर आधारित है ।

मीरजापुर जनपद में कालीन उद्योग का विकास प्राय: नगरीय क्षेत्र तक ही सीमित है। जनपद मे कुल 103 कालीन उद्योग की इकाइयां है जो बुनकरो से माल प्राप्त करती है, जिसकी बिक्री वे अन्तर्राष्ट्रीय बाजार मे करती है। मीरजापुर जनपद में कालीन उद्योग का विकास जनपद के उत्तरी क्षेत्र में हुआ है, जो वाराणसी जनपद के ज्ञानपुर तहसील से लगे हुए है। कालीन उद्योग जनपद में ईस्ट इण्डिया कम्पनी के समय से ही प्रारम्भ हुआ है । वर्तमान में यह उद्योग विकास की चरम सीमा तक पहुँच चुका है। जनपद मे लगभग 15449 करघे लगे हुए है । जिनमें लगभग 5000 अनुभवी बुनकर कार्य करते है । करघो की स्थापना मे एक नवीन बात यह है कि पहले औद्योगिक इकाइयो द्वारा कालीन की बुनाई का कार्य जुलाहो के द्वारा कराया जाता था । औद्योगिक इकाइयां बने हुए माल को कलात्मक और औद्योगिक रूप देकर बाजार के योग्य बनाती थी । करघो की स्थापना नगरी एवं ग्रामीण क्षेत्रों में जुलाहो द्वारा की जाती थी, या नगर तथा ग्रामीण क्षेत्रों व्यक्तियो द्वारा करघो की स्थापना की जाती थी । जिस पर बुनकर मजदूरी के आधार पर कार्य करते थे पर धीरे-धीरे बुनकरो ने अपने घरो मे एक से लेकर दस करघो तक की स्थापना कर ली है, और बुनाई का कार्य अपने घर पर करते है। व्यक्तियो द्वारा करघा लगाने के अतिरिक्त अब सामान मे औद्योगिक इकाइयो द्वारा भी करघो की स्थापना की जाने लगी है,, और प्राय: ऐसी औद्योगिक इकाइयो का विकास

हुआ जिन्होने करघे लगाये है । जिन पर कालीन के बुनाई का कार्य मजदूरी के आधार पर सम्पन्न कराया जाता है। कालीन की धुलाई और कटाई के लिए भी उन्होने अपने मिलो के अन्तर्गत व्यवस्था की है । यद्यपि ऐसे औद्योगिक इकाइयो की संख्या अभी कम है और अधिकांश उत्पादन बुनकरो से ही प्राप्त किया जाता है ।

करघे तथा रोजगार के अवसर

कालीन उद्योग मे प्राप्त रोजगार के अवसर प्राप्त करने के लिए कालीन उद्योग के उत्पादक क्षेत्र मे विभिन्न क्षेत्र मे लगे हुए करघो पर काम करने वाले कुशल तथा अकुशल व्यक्तियो के सम्बन्ध मे सूचनाऐं प्राप्त की गयी और इन आकडो से यह बात स्पष्ट होती है कि इस उद्योग मे रोजगार के अवसर करघो के आकार पर निर्भर है । आकार के आधार पर करघो को विभिन्न भागो में बांटा जा सकता है ।

1- पारिवारिक करघे

2- बडे आकार के करघे

3- औद्योगिक इकाइयो द्वारा लगाये गये करघो

1- पारिवारिक करघों के अन्तर्गत उन करघों को रखा गया है जिन पर बुनकर स्वयं या अपने परिवार के सदस्यों की सहायता से बुनाई का कार्य करता है। इस प्रकार के करघों की स्थापना कुटीर उद्योग के रूप में की गयी है । इस प्रकार पारिवारिक करघों का आकार 85 से0 मी0 लम्बा और 150 सेमी0 चौड़ा होता है तथा इस पर एक साथ दो व्यक्ति बुनाई का कार्य कर सकते है ।

2- बड़े आकार के करघों के अन्तर्गत उन करघों को रखा गया है जिन पर एक साथ पांच से दस व्यक्ति तक बुनाई का कार्य करते है। बुनाई का कार्य प्राय: श्रमिकों द्वारा सम्पन्न कराया जाता है । औद्योगिक इकाइयों द्वारा स्थापित करघों की विशेषता यह है कि इन करघों का आकार प्राय: इतना बड़ा होता है कि 15 से लेकर 20 बुनकर एक साथ बुनाई का कार्य कर सकते है । विभिन्न क्षेत्रों से एकत्र किये गये आकड़े के आधार पर विभिन्न प्रकार के करघों की संख्या को सारणी संख्या 10 में स्पष्ट किया गया है ।

क्रमशः ::/

सारणी संख्या - 10

करघो के प्रकार

क्षेत्र	पारिवारिक करघे	बड़े आकार के करघे	औद्योगिक इकाइयों द्वारा स्थापित करघे	योग
1- भदोही	11302	2932	351	14585
2- ज्ञानपुर	7274	2873	155	10302
3- मीरजापुर जनपद	9347	2729	3373	15449
कुल	27923	8534	3879	403361
प्रतिशत	70%	21%	10%	

सारणी संख्या 10 में प्रयोग किये गये आकड़े ग्राम उद्योग विकास अधिकारी एवं खादी ग्राम उद्योग विकास से लिया गया है ।

सारणी संख्या 10 मे दिये गये आंकड़ो से यह बात स्पष्ट होती है कि भदोही ज्ञानपुर एवं मीरजापुर क्षेत्र के अन्तर्गत लगे हुए कालीन बुनाईके लगभग 70 पारिवारिक करघे है। पारिवारिककरघो की स्थापना एक कुटीर उद्योग के रूप में की जाती है । जिसके द्वारा जुलाहे परिवार कालीन की बुनाई का कार्यएक मुख्य उद्योग के रूप में या ग्रामीण क्षेत्र में अधिकांशत: एक सहायक उद्योग के रूप में इन करघो पर बुनाई का कार्य किया जाता है ।

पारिवारिक करघे अधिकांशत: ग्रामीण क्षेत्रो में लगाये गये है। शहरी क्षेत्रो मे प्राय: कालीन निर्माण की औद्योगिक इकाइयो के आस-पास शहरी क्षेत्रो मे रहने वाले जुलाहो ने पारिवारिक करघो को एक उद्यम के रूपमें लगाया है । जिला ग्रामोद्योग विकास अधिकारी से किया गये साक्षातकार से यह बात स्पष्ट हुई कि पारिवारिक करघो का लगभग 80% भाग ग्रामीण क्षेत्रो में लगा हुआ है । बड़े आकार के करघे मुख्य रूप से नगरीय क्षेत्रो मे व्यक्तिगत करघा स्वामियो द्वारा लगाये गये है। बड़े आकार के करघो के अन्तर्गत उन करघो को रखा जाता है जिनकी लम्बाई 10 से 60 फीट और चौड़ाई 10 से 15 फीट होती है और जिन पर एक साथ 8 से 10 व्यक्ति या बुनकर कार्य कर सकते है। ऐसे करघो की स्थापना प्राय: शहरी क्षेत्र में व्यक्तिगत क्षेत्र के

अन्तर्गत की गयी है। इन करघो पर मजदूरी के आधार पर मजदूरो की सेवाए प्राप्त की जाती है। औद्योगिक इकाइयो द्वारा स्थापित किये गये करघे प्राय: बडे आकार के करघो के अन्तर्गत आते है। दोनो प्रकार के करघो मे अन्तर केवल इतना है कि ये करघे कालीन की औद्योगिक इकाइयो द्वारा अपने उद्योग के पास स्थापित किये गये है, जिन पर बुनाई का कार्य बुनकरो द्वारा मजदूरी के आधार पर किया जाता है। इन करघो पर प्राय: आस-पास के बुनकर मजदूरी के आधार पर कार्य करते है।

" विनियोजित पूंजी रोजगार के अवसर और उत्पादन"

कालीन की बुनाई का उद्योग अधिकांशतः एक कुटीर उद्योग के रूप में विकसित हुआ । बुनाई का कार्य महिलाओं एवं बाल श्रमिकों के द्वारा भी पूरा किया जाता है। महिलायें अधिकांशतः पारिवारिक करघों पर ही कार्य करती है। क्षेत्र मे ऐसी धारणा प्रसिद्ध है कि बुनाई के कार्य के लिए बच्चों और महिला श्रमिक कलात्मक डिजाइनों की बुनाई के लिए अधिक उपयुक्त होती है। भदोही ज्ञानपुर मीरजापुर कालीन उत्पादन क्षेत्र के अन्तर्गत कालीन उद्योग के विकास के कारण ग्रामीण एवं शहरी क्षेत्रों में अर्द्ध बेरोजगारी और छिपी बेरोजगारी की समस्या प्रायः नही है, क्योंकि कालीन उद्योग की बुनाई का कार्य मुख्य तथा श्रम प्रधान तकनीकी पर आधारित है। कालीन की बुनाई का कार्य मशीनों द्वारा सम्भव नही है। इसके बुनाई का कार्य अधिकांशतः मानवीय श्रमिकों द्वारा सम्पन्न होता है ।

अतः इस उद्योग द्वारा अधिक से अधिक श्रमिकों को रोजगार प्रदान किया जा सकता है। वर्तमान अध्ययन के लिए किये गये फील्ड सर्वेक्षण मे विनियोजित पूंजी उन पर काम मे लगे श्रमिकों की संख्या

और उनके द्वारा किये गये उत्पादन से सम्बन्धित आंकड़े एकत्रित किये गये । इन तीनो दृष्टिकोण से पारिवारिक करघे पूंजी विनियोजन और रोजगार की दृष्टिसे अधिक उपयुक्त पाये गये । यद्यपि इन करघो पर किये गये उत्पादन का मूल्य बड़े आकार के करघो की तुलना मे विभिन्न दृष्टिकोणो से अधिक उपयुक्त सिद्ध हुए है ।

विभिन्न क्षेत्रो मे किये गये सर्वेक्षण के आधार पर विनियोजित पूंजी उन पर लगे हुए व्यक्तियो की संख्या तथा उनके उत्पादन के वार्षिक मूल्य के निकाले गये औसत के आधार पर निम्न निष्कर्ष प्राप्त हुए है जिनको सारणीसंख्या 10 मे स्पष्ट किया गया है ।

सारणी संख्या - 16

पारिवारिक करघो पर विनियोजित पूंजी रोजगार तथा उत्पादन मूल्य -

क्षेत्र	औसत विनियोजित पूंजी प्रति करघा	रोजगार मे लगे व्यक्तियो की सं0 प्रति संख्या	वार्षिक उत्पादन का मूल्य प्रति करघा लाख रूपये में
1- भदोही	50 हजार रू0 मे	6	1.14 लाख रूपये में
2- ज्ञानपुर और खमरिया, आदि क्षेत्र	45 हजार रू0 में	5	1.10
3- मीरजापुर	43 हजार रू0 में	5	1.07
सम्पूर्ण क्षेत्र	46 हजार रूपये	5	1.10

विभिन्न प्रकार के करघो पर लगी हुई पूंजी उन पर लगे हुए बुनकरो की संख्या और औसत वार्षिक उत्पादन को ज्ञात करने के लिए प्रत्येक क्षेत्र से 50 पारिवारिक बुनकरो से साक्षात्कार के आधार

सूचनाएं एकत्र की गयी । इस प्रकार सम्पूर्ण क्षेत्र में 150 पारिवारिक करघो के करघास्वामियो से प्राप्त सूचनाओ के आधार पर विभिन्न प्रकार के औसत निकाले गये । जिनके आधार पर यह कहा जा सकता है कि एक पारिवारिक करघो मे लगी हुई औसत पूंजी 46 हजार रुपये है जब कि इस विनियोजित पूंजी द्वारा औसत रूप से 5 व्यक्तियो को रोजगार दिया गया है, और प्रति करघे मासिक उत्पादन का वार्षिक मूल्य औसतन 1.10 लाख रुपये तक रहा है ।

इसी प्रकार बड़े आकार के करघो मे विनियोजित पूंजी उन करघो पर रोजगार मे लगे हुए व्यक्तियो की संख्या और उत्पादन मूल्य ज्ञात करने के लिए विभिन्न क्षेत्र में 10 बड़े आकार के करघा स्वामियो का सर्वेक्षण किया गया । इस सर्वेक्षण के आधार पर बड़े आकार के करघों के सम्बन्ध में प्राप्त आकड़ो के आधार पर विभिन्न प्रकार के औसतो को सारणी संख्या 11 में स्पष्ट किया गया है ।

सारणी संख्या - 12

बड़े आकार के करघो पर औसत विनियोजित पूंजी रोजगार लगे व्यक्तियो तथा उत्पादन :-

क्षेत्र	औसत विनियोजित पूंजी प्रति करघा	रोजगार मे लगे व्यक्तियो की सं0 प्रति करघा	औसत वार्षिक उत्पादन का मूल्य प्रति करघा
1- भदोही	7•8 हजार रुपया	22 व्यक्ति	53•8 लाख रुपये
2- ज्ञानपुर और खमरिया आदि क्षेत्र	7.3 हजार रुपये	27 व्यक्ति	49•3 लाख रुपये
3- मीरजापुर	6•9 हजार रुपये	21 व्यक्ति	47•5 लाख रुपये
सम्पूर्ण क्षेत्र	7•1 हजार रुपये	24	52•2 लाख रुपये

सारणी संख्या 12 से यह स्पष्ट होता है कि बड़े आकार के करघो का प्रति करघा वार्षिक उत्पादन का मूल्य पारिवारिक करघो की तुलना में अधिक

है और इन करघो मे विनियोजित पूंजी का अधिक होना स्वाभाविक है पर रोजगार के अवसर प्रदान करने की दृष्टिकोण से पारिवारिक करघो और बड़े आकार के करघो दोनो की उपयोगिता अलग - अलग है । कालीन की बुनाई का कार्य किस प्रकार के करघो पर किया जायेग । यह कालीन के आकार पर निर्भर है। कालीन से बनी विभिन्न प्रकार के सामान छोटे कालीन एंव पलग पर बिछाने के कालीन और ड्राइंग रूम में बिछाने के कालीन या ऐसे कालीन जिसमें कलापक्ष अधिक प्रधान होता है। उसे पारिवारिक करघो पर किया जाता है पर बड़े आकार के कालीनो की बुनाई का कार्य बड़े आकार के करघो पर होती है। कालीन उद्योग में बड़े आकार के करघो को बढावा दिया जाय या पारिवारिक करघो को इस प्रश्न के उत्तर में किसी एक प्रकार के करघे के सम्बन्ध में निर्णय नहीं लिया जा सकता है । बड़े आकार के करघो का विकास अभी नया है, केवल बड़े आकार के कालीनो की मांग के कारण विकसित हुआ है । फील्ड सर्वेक्षण के दौरान विभिन्न आकार में लगे बुनकरो से प्राप्त विचारो के आधार पर उनके विचारो को निम्न प्रकार स्पष्ट किया जा सकता है। पारिवारिक करघो के सम्बन्ध मे बुनकरो का कहना था कि- पारिवारिक करघो पर उत्पादन की स्वतन्त्रताहोती है। आवश्यकतानुसार और समयानुसार इन पर अधिक या कम उत्पादन का कार्य किया जा सकता है ।

2- इन करघो पर महिलाओं और बाल श्रमिको की सहायता से कलात्मक वस्तुओ का उत्पादन किया जाता है ।

3- इन करघो पर बुनाई का कार्य करने के लिए बाहरी क्षेत्रों में या अन्य क्षेत्रो में नही जाना पड़ता है ।

4- पारिवारिक करघो मे जो श्रमिक काम पर रखे जाते है उन्हे कार्य के आधार पर मजदूरी दी जाती है। इसके अन्तर्गत करघा स्वामी और बुनकर के बीच फुट या मीटर के आधार पर मजदूरी दिये जाने का एक समझौता होता है। इसके अन्तर्गत अधिक कार्य के लिए अधिक वेतन प्राप्त होगा । इससे अधिक कार्य रने के लिए प्रेरणा प्राप्त होती है । उत्पादन का कार्य अधिक होता है ।

5- ऐसे करघा स्वामी जो ठेकेदारो या औद्योगिक इकाइयो से प्रत्यक्ष कालीन बुनाई का आदेश प्राप्त करते हैं कार्यानुसार मजदूरी के अन्तर्गत अधिक से अधिक उत्पादन करने या कराने का प्रयास करते है परिणामस्वरूप उत्पादन स्तर अधिक होता है और कार्य तेजी से होता है ।

बड़े आकार के करघो का विकास

सर्वेक्षण के दौरान कुछ ऐसे तथ्य प्रकाश में आये है जिनके कारण बड़े आकार के करघो के विकास की वांछनीयता सिद्ध हो रही है ।

साथ ही उद्योग के बुनाई स्तर, कार्य के ढंग तकनीकी परिवर्तन एंव परिस्थितियाँ इस प्रकार परिवर्तित हो रही है कि कार्यस्थल घरों से उद्योग भवनों में तथा बुनाई का कार्य बुनकर के घर से उठकर करघा स्वामी के यहाँ परिवर्तित हो रहा है, इन परिस्थितियों को निम्न प्रकार से स्पष्ट किया जा सकता है। भारतीय कालीनों में प्राचीन समय से स्वतन्त्रता प्राप्ति के समय तक बुनाई के कार्य में कोई विशेष तकनीकी परिवर्तन नहीं हुआ था। सन 1947 के आस पास तक बुनाई का कार्य तालिक पद्धति से होता था। तालिका पद्धति का अर्थ बुनाई की एक ऐसी पद्धति से है जिसके अन्तर्गत एक मास्टर बुनकर बोल कर अथवा गा - गाकर बुनकरों को निर्देश देता रहता था। उन्हीं निर्देशों का पालन करते हुए बुनकर कालीन कात पर बुनाई का कार्य करते थे जो पारिवारिक करघों पर किया जाता था। वर्तमान समय में यह प्रथा समाप्त हो गयी है। प्रत्येक बुनकर [illegible] इतना समझदार हो गया है कि कागज के बनाये हुए ग्राफ या डिजाइन को देखकर बुनाई का कार्य कर लेता है दिन प्रतिदिन कालीन व्यवसाय का तरीका बदलता जा रहा है जहाँ पहले 70% कालीन में हाथ से बने हुए कतरी का प्रयोग किया जाता था, और केवल 30% में गलीचा मिल द्वारा द्वारा तैयार हुए ऊनी धागे का प्रयोग होता था। किन्तु अब इसका उल्टा है।

स्वतन्त्रता प्राप्ति के पश्चात कच्चे माल के प्रयोग की संरचना में परिवर्तन के साथ-साथ सादे कालीन के डिजाइनों में भी परिवर्तन हुआ है। जहां पहले औसत डिजाइन के कालीन तैयार किये जाते थे, अब वहां उभरे हुए नक्काशीदार कालीन की परम्परा विकसित हुई है और अब वर्तमान में यह चार प्रकार से तैयार किया जाता है।[1]

1- इम्बासिंग

2- कारविंग

3- कारविंग एण्ड इम्बासिंग

4- हेयर लाइन कारविंग

सन 1975 से कुछ ऊंचे श्रेणी के परसियन कालीन का निर्माण होने लगा है। जिनकी धुलाई रसायनिक धुलाई के रूप में की जाती है। इससे कालीनें में मुलायम और चमक दोनों ही बढ़ने लगी।

1- कारपेट - ई - वर्ड 1979 पेज 102

बुनाई मे गम्भीरता से रुचि नही लेते है और काफी समय शादी विवाह और त्योहरो मे व्यतीत कर देते है। इसके अलावा उन्हे कृषि का कार्य भी करना पड़ता है। वे लगातार बुनाई का कार्य नही कर सकते। एक कालीन के बुनाई मे आधा से अधिक भाग वह कुछ दिनो मे तैयार कर लेता है, किन्तु शेष बचा हुआ उसी कालीन को तैयार करने मे अगर उसने बुनाई का कार्य रोक दिया तो किसी न किसी कारण या बहाने से कई सप्ताह, यहाँ तक की कई महीने लग सकता है। इस प्रकार एक कालीन कितने समय में पूर्ण हो जायेगा। इस बात की कोई जिम्मेदारी नही होती है। साथ ही दूसरी कठिनाई यह है कि इस क्षेत्र में बुनकरो को अपनी बुनाई के लिए निर्माताओ से अग्रिम राशि लेने की होड़ सी लगी रहती है।[2] बहुधा यह देखने में आता है कि एक बुनकर दो-दो तीन- तीन निर्माताओ से अग्रिम राशि लेकर कई-कई कालीनो को करघो पर लगाकर धीरे-धीरे बुनाई करने हेतु लम्बित छोड़ देता है। कालीन निर्यातक या उत्पादक जब उनके घर पर जाकर देखता है तो वह उन्हे विश्वास दिलाता है कि उन्ही के कालीन की बुनाई का कार्य चल रहा है। जब कि वास्तव मे बुनकर

---

2. Silver Jublee special 1986. All India carpet Association. P. 15 to 17

उस गलीचे पर बुनाई नही कर रहा होता है । इस प्रकार से काफी मात्रा में कच्चा माल बुनाई हेतु काफी लम्बे समय तक हथकरघो पर बेकार पडा रहता है । जिसके लिए निर्माता को दोषी ठहराया जाता है। तीसरे निर्माता को कभी-कभी एक समस्या का सामना उस समय करना पड़ता है जब उसके द्वारा प्रदत्त कच्चा माल से बना कालीन बुनकर या ठेकेदार द्वारा बाजार मे बिना उसकी जानकारी के बेच दिया जात है कई बुनकर व ठेकेदार यह तरीका अक्सर उस समय प्रयोग मे लाते है, जब कि बाजार की स्थिति काफी अच्छी होती है। ऐसी स्थिति उत्पन्न होने का कारणपूछने पर बुनकरो ने यह स्पष्ट किया कि कभी-कभी निर्माता द्वारा बुनाई न दिए जाने के कारण या बुनाई दिए जाने मे विलम्ब के कारणऐसा किया जाता है जब कि वास्तविकता यह है कि कोई भी निर्माता बुनाईदेने से इन्कार नही करता क्योकि उसके द्वारा एक बुनकर को एक लम्बे समय तक कीमती कच्चा माल बहुत दिनो तक दिए रहना पडता है। ऐसी स्थिति उस समय आती हैजबकि निर्माता के विदेशी बिल का भुगतान न हुआ हो तो वह भुगतान मे देरी कर सकता है लेकिन हर समय ऐसा नही किया जाता है। सर्वेक्षण के दौरान एक महत्वपूर्ण बात ज्ञात हुई है जिसे प्राय: ठेकेदारो और कालीन निर्माताओ द्वारा बतायी गयी कि प्राय: बुनकर कच्चे माल का कुछ हिस्सा चोरी से निम्न दर पर बाजार

में बेच देते है, और शेष भाग में कालीन का निर्माण करते है जिसका परिणाम यह होता है कि कालीन की श्रेणी निम्न कोटि की हो जाती है। और उसकी गुणवत्ता में कमी आ जाती है। जिसमें निर्माता कि कोई गलती नही होती है, फिर भी उसके बुरे परिणामो को निर्माता को ही भुगतान पडता है। इन सभी समस्याओ से निपटने का एक ही सशक्त उपाय यह निकाला गया है कि अपने घर पर या कारखाने में करघे लगाकर निर्माता या औद्योगिक इकाइयो द्वारा हथकरघे बैठाकर बुनकरो को अपने यहाँ बुलाकर कालीन की बुनाई का कार्य कराये। यद्यपि इस कार्य में काफी धन एवं जमीन की आवश्यकता होती है। यह प्रथा जो अभी इस क्षेत्र मे अधिक लोकप्रिय नही हो सकी है फिर भी प्रथा का प्रारम्भ हो चुका है।

बुनकरो की आर्थिक दशाएं

कालीन उद्योगके अन्तर्गत कालीन बुनाई का कार्य सम्पन्न कराने के लिए दो वर्गों का विकास हुआ है। यह विकास ग्रामीण और शहरी क्षेत्रों में लगभग एक समान है। कालीन बुनाई में एक ऐसे वर्ग का उदय हुआ है जो कालीन व्यापारी वर्ग से कालीन तैयार करने का आदेश

प्राप्त करके अपने घरो पर करघो की स्थापना करके दैनिक मजदूरी के आधार पर मजदूरो की सहायता से कालीन बुनाई का कार्य सम्पन्न कराता है जिसे करघा स्वामी कहा जा है या कहा जा सकता है। दूसरा वर्ग बुनकरो का है जिसके अन्तर्गत भी दो प्रकार के लोग है । इसमें कुछ बुनकर करघा स्वामी है और कुछ लोग केवल बुनकर है जो मजदूरी के आधार पर अपना जीवन- यापन करते है। इनकी आर्थिक दशाओं की व्याख्या के लिए भदोही- ज्ञानपुर और मीरजापुर के क्षेत्रो में प्रत्येक क्षेत्र से 5.0 ऐसे बुनकरो का अध्ययन किया गया जो मजदूरी के आधार पर कालीन बुनाई का कार्य करघा स्वामियो के यहाँ करते है। इसके अन्तर्गत उन व्यक्तियो को भी शामिल किया गया जिनके घरो मे एक करघा लगा हुआ है जो अपने परिवार के सदस्यो की सहायता से बुनाई का कार्य करते है। जिन्हे करघा स्वामियो की श्रेणी के अन्तर्गत रखा गया । प्रत्येक क्षेत्र से 50 करघा स्वामियो का सर्वेक्षण किया गया । सर्वेक्षण में अध्ययन के लिए प्राप्त करघा स्वामियो के वर्गीकरण को सारणी संख्या ।3 में स्पष्ट किया गया है ।

क्रमशः : :

सारणी संख्या - 13

करघा एवं करघा स्वामी

करघो की संख्या	करघास्वामियो की संख्या	कुल परिवारो से प्रतिशत
1- एक करघा तक	73	49.0
2- एक से दो करघा तक	35	23.0
3- दो से तीन करघे तक	27	18.0
4- तीन से पाँच करघे तक	12	8.2
5- पाँच से अधिक	3	2.0
	150	100.00

बुनाई का कार्य करने वाले 150 मजदूरो के परिवारो का अध्ययन किया गया इनकी आर्थिक दशा और परिवार की अन्य परिस्थितियाँ निम्न प्रकार रही है ।

परिवार का आकार

करघा स्वामियो के यहाँ मजदूरी के आधार पर बुनाई का कार्य करने वाले मजदूरो के परिवार मे पुरूष महिला एंव बच्चे तीनो ही बुनाई का कार्य रते है । अभी भी कालीनों के बुनाई का कार्य अधिकांशत: जुलाहे ही करते है। इन क्षेत्रो में कालीन की बुनाई में प्रचलित मजदूरी कार्य के अनुसार दी जाती है। कार्य की मात्रा के अनुसार मजदूरी की मात्रा या रकम निश्चित होती है । अधिकाशत: यह दर 220 रूपये प्रति वर्ग मीटर है इसी दर पर महिलाओ तथा बच्चो को भी भुगतान किया जाता है। कालीन उद्योग में जब उत्पादको द्वारा प्रत्यक्ष रूप से कालीन के निर्माण T कार्य राया जाता है तो यह मजदूरी कालीन के गुण के आधार पर परिवर्तित होती है। प्राय: सबसे उच्च कोटि के कालीन निर्माण में मजदूरी की दर 300 रूपये प्रति वर्ग मीटर तक दी जाती है इसके पश्चात द्वितीय श्रेणी के कालीनो की बुनाई में 60 रूपये प्रति वर्ग मीटर तथा तृतीय श्रेणी के कालीनो की बुनाई 50 रूपये प्रति मीटर के आधार पर दी जाती है ।

प्राय: मजदूरी की दरे पुरूषो महिलाओं और बच्चो के लिए समान है। पर ठेकेदारो द्वारा काम कराये जाने पर बच्चो की मजदूरी कम

दर पर दी जाती है सर्वेक्षण के लिए चुने गये 150 बुनकर श्रमिक परिवारों का आकार अर्जित करने वाले और आश्रित सदस्यों की संख्या को सारणी संख्या 14 में स्पष्ट किया गया है।

सारणी संख्या 14

परिवार का विवरण

परिवार का आकार	परिवार की संख्या	कुल मे प्रतिशत
1- एक से पाँच व्यक्तियों का परिवार	45	30.0
2- पाँच से आठ व्यक्तियों का	65	43.3
3- आठ से दस व्यक्तियों का	27	18.0
4- दस से बारह व्यक्तियों का	13	8.7
	150	100.0

बुनकर श्रमिकों के परिवार का औसत आकार 6.3 व्यक्तियों का आता है। जिसे सात कहा जा सकता है। इन परिवारों में अर्जित करने वाले व्यक्तियों और आश्रित सदस्यों की संख्या को सारणी-15 के माध्यम दर्शाया गया है।

सारणी संख्या - 15

अर्जित और आश्रित व्यक्तियों का विवरण

अर्जित करने वाले व्यक्ति	संख्या
एक व्यक्ति	63
दो व्यक्ति	51
तीन व्यक्ति	24
चार व्यक्ति	7
पाँच व्यक्ति	5
	150

तारणी संख्या 15 के आधार पर अर्जित करने वाले की औसत संख्या1.93 है यदि औसत परिवार पर विचार किया जाय तो यह कहा जा सकता है कि सात व्यक्तियो के परिवार में दो व्यक्ति अर्जित करने वाले है। अर्जित करने वाले और आश्रित व्यक्ति का अनुपात 1:4 है। बुनकर परिवारो के सम्बन्ध में सारणी संख्या -16 से यह बात स्पष्ट होती है कि लगभग 49% बुनकारो के पास केवल एक करघा है और इस करघे पर स्त्री और पुरुष या पुरुष अपने किसी एक बच्चे के साथ बुनाई का कार्य करता है जहाँ तक मजदूरी का प्रश्न है, इस सम्बन्ध में दो प्रकार की दरे क्षेत्रमें प्रचलित है।

1- कार्यानुसार मजदूरी
2- समयानुसार मजदूरी

1- कार्यानुसार मजदूरी के अन्तर्गत उसकी मजदूरी की दरे बुनाई के नाप पर निर्भर करती है। प्राय: बुनकर जिन ठेकेदारो या उत्पादको से बुनाई का आदेश लेतेहै। ये आदेश कालीन के नाप के अनुसार निश्चित हुआ करती है। क्षेत्र में प्राय: 220/- रुपये प्रति वर्ग मीटर की मजदूरी की दर प्रचलित है।

2- समयानुसार मजदूरी बुनकर को करघा स्वामियो के यहाँ प्राप्त होती है जो दैनिक मजदूरी के आधार पर अपने घरो में या जिस स्थान पर करघे लगे होते है उन पर दिन में कार्य करने पर प्राप्त होती है। दिन भर बुनाई का कार्य करने पर मजदूरी 50 रूपये प्रतिदिन के हिसाब से मजदूरी प्राप्त होती है। करघा स्वामी भी अधिकांशत: कार्यानुसार मजदूरी देने के पक्ष में है, क्योकि इसके अन्तर्गत कार्य अधिक होता है। बुनाई करने वाले मजदूरो के सम्बन्ध में यह बात उल्लेखनीय है कि जो बुनकर अपने घरो मे कालीन की बुनाई का कार्य करते है वे वर्ष भर नियमित रूप से कार्य नही कर पाते है जो बुनकर करघा स्वामियो के यहाँ बुनाई का कार्य करते है उनके सम्बन्धमें भी यही बात लागू होती है। बुनकर परिवारो के सर्वेक्षण से यह बात ज्ञात हुई है कि बुनकरो द्वारा विभिन्न कारणो से वर्ष भर नियमित बुनाई का कार्य नही किया जाता है वर्ष के प्राय: दो माह या तीन माह ऐसे होते है जिनमें वह विभिन्न प्रकार के व्यक्तिगत और सामाजिक कार्य करता है और बुनाई के कार्य से अनुपस्थित रहता है। बुनाईका कार्य वर्ष भर न किए जाने का कारणपूछने पर विभिन्न बुनकर परिवारो द्वारा अलग-अलग कारण स्पष्ट किये गये इन कारणो को सारणी संख्या 16 में स्पष्ट किया गया।

श्रमिकों द्वारा किये जाने वाले अन्य कार्यों का विवरण
सारणी संख्या न-6

बुनाई का कार्य न करने का कारण	उत्तर देने वाले व्यक्तियों की संख्या	कुल मे से प्रतिशत
1- परिवारिक कार्य	57	38·0
2- समाजिक कार्य	47	31·0
3- स्वास्थ्य सम्बन्धी कारण	29	21·0
4- कार्य का अभाव	17	10·0
	150	100·0

सारणी संख्या 6 से यह स्पष्ट होता है कि यह पूछे जाने पर की आप वर्ष भर बुनाई का कार्य क्यों नहीं करते है। इसके उत्तर में 38 % बुनकरो ने अपने पारिवारिक कार्यों के कारण बुनाई मे असमर्थता व्यक्त की ।

पारिवारिक कार्यों के सम्बन्धमें पूछे जाने पर विभिन्न कार्य जैसे बच्चे और बच्चियों की शादियों और अन्य कार्यों को स्पष्ट किया गया । 31% बुनकरों ने विभिन्न समाजिक कार्यों में व्यस्त होने के कारण बुनाई के कार्य मे अनुपस्थित होने का स्पष्टीकरण दिया । 20% उत्तर देने वालो ने अपने स्वास्थ्य के खराब होने के कारण अपनी असमर्थता व्यक्त की तथा 10 % उत्तर देने वालों ने आदेश के न मिलने के कारण बुनाई का कार्य नही किया ।

वर्ष मे कितने दिनो तक बुनाई का कार्य होता है इस प्रश्न का उत्तर पूछे जाने पर प्राय: सभी बुनकरो ने यह स्पष्ट किया कि बुनाई उनका आधारभूत पेशा है और यह कार्यउनके परिवार मे पूर्वजो से होता चला आया है। एकाक बुनकरो ने एक माह से दो माह के बीच बुनाई का कार्य न करने का उत्तर दिया है । यदि यह मान लिया जाय कि बुनकर वर्ष के दस माह तक का कार्य करता है तो यह कहा जा सकता है कि बुनकर वर्ष में औसतन 300 दिन तक बुनाई का कार्य करता है। इस आधार पर यह कहा जा सकता है । कि बुनाई का कार्य करने वाले बुनकरो की आर्थिक स्थिति को ज्ञात करने के लिए

उनके परिवार की प्रति परिवार और प्रति व्यक्ति आय का औसत ज्ञात किया गया तथा विभिन्न क्षेत्रों में जो परिणाम प्राप्त हुआ है उन्हे सारणी संख्या 17 में स्पष्ट किया गया है।

सारणी संख्या - 17
बुनकरो के परिवार के औसत वार्षिक आय

क्षेत्र	प्रति परिवार औसत वार्षिक आय	प्रति व्यक्ति औसत वार्षिक आय
1- भदोही	36,000	4300
2- ज्ञानपुर	27,000	4000
3- मीरजापुर जनपद	25,000	36000

सारणी संख्या 17 के आधार पर यह कहा जा सकता है कि बुनकर परिवारो की प्रति परिवार वार्षिक आय भदोही क्षेत्र के लिए36000 रुपया

ज्ञानपुर क्षेत्र में 27000 रूपया तथा मीरजापुर जनपद में 25000 रूपये रही है। परिवार के आकार के आधार पर प्रति व्यक्ति औसत वार्षिक आय भदोही क्षेत्र में 4300 रूपये ज्ञानपुर क्षेत्र में 4000 रूपये तथा मीरजापुर जनपद क्षेत्र में 3600 रूपया आता है। परिवार एवं प्रति व्यक्ति औसत वार्षिक आय के आधार पर यह स्पष्ट किया जा सकता है कि बुनकरों के परिवार का आर्थिक दृष्टिकोण से एक औसतन एक साधारण जीवन स्तर के आधार पर अपना जीवन-यापन कर रहे है। बुनकर परिवारों से यह बात भी पूछी गयी कि वे अपने परिवार की आय को बढ़ाना चाहते है या नहीं इस प्रश्न के उत्तर में 65% लोगों ने अपनी आय बढ़ाने के पक्ष में अपने विचार व्यक्त किये शेष लगभग 35% व्यक्तियों ने अपने आर्थिक जीवन से सन्तुष्ट होने के सम्बन्ध में अपने भाग्य को प्रधान बताते हुए सन्तोषवादी दृष्टिकोण स्पष्ट किया।

जिसे सारणी संख्या 18 में स्पष्ट किया गया है।

बुनकरो द्वारा अपनी आय बढ़ाने की इच्छा

सारणी संख्या -18

परिवार की आय बढ़ाने के सम्बन्ध मे विचार	परिवार की संख्या	कुल मे प्रतिशत
[क] बढ़ाना चाहते है	102	65•0
[ख] भाग्य पर निर्भर है	48	35•0
कुल	150	100•0

व्यक्तियो ने अपने परिवार की आय बढ़ाने के सम्बन्ध में अपना दृष्टिकोण स्पष्ट किया था उनसे यह पूछने पर कि वे इस सम्बन्ध में क्या करेंगे, ? आय बढ़ाने के प्रयासो के लिए 20% परिवारो ने अपने बच्चो को बुनाई कार्य न करने के सम्बन्ध मे विचार व्यक्त किये और 47% लोगो ने अपने बच्चो को शिक्षित करने के पश्चात बुनाई के कार्य मे लाने का विचार स्पष्टकिया तथा 33% लोगो ने ऋण लेकर करघो

की स्थापना के सम्बन्ध में अपने विचार स्पष्ट किये । जिसे सारणी संख्या 19 में स्पष्ट किया गया ।

सारणी संख्या - 19

आय बढ़ाने के लिए स्पष्ट किए गये प्रयासों का सुझाव

आय बढ़ाने का सुझाव	परिवार की संख्या	कुल मे प्रतिशत
1- बच्चों को बुनाई के कार्य से हटाना	27	18•0
2- बुनाई के कार्य में बच्चों को शिक्षित करके कार्य लगाना	74	49•0
3- अधिक करघों की स्थापना	54	33•0
कुल योग	150	100•0

बुनकरो से बुनाई के कार्य से सम्बन्धित उनकी समस्याओं के सम्बन्ध में भी पूछा गया । उन्होने बुनाई के कार्य मे विभिन्न समस्याओं को स्पष्ट किया एंव उनके निराकरण के उपाय के सम्बन्धमें अपने सुझाव भी दिए । जिसे सारणी संख्या 20 में स्पष्ट किया गया है ।

सारणी संख्या - 20

बुनकरो की समस्या में

समस्या	बुनकरो की संख्या	कुल बुनकरो की संख्या	कुल मे प्रतिशत
क- मजदूरी की दर का कम होना	127	150	85.00
ख- ठेकेदारो का असन्तोषजनक व्यवहार	99	150	67.00
ग- समय से भुगतान न होना	71	150	47.3

85% बुनकरो ने मजदूरी की दर कम होने के सम्बन्धमे अपने विचार व्यक्त किये । 67% बुनकरो ने ठेकेदारो के व्यवहार के सम्बन्धमें अपना असन्तोष व्यक्त किया, और यह स्पष्ट किया कि ठेकेदारो के द्वारा काम के पूरे होने पर पूरी मजदूरी का भुगतान नही किया जाता है । 47·3% बुनकरो ने विक्रेताओ द्वारा बिल के पूरे भुगतान न करने की शिकायत की थी । कालीन उद्योग उद्योग का बाजार प्राय: विदेशो में है, और विदेशो को कालीन निर्यात करने एंव उसका भुगतान प्राप्त करने में विक्रेताओ को एक लम्बे समय तक प्रतिक्षा करनी पड़ती है। इस क्रिया में वह ठेकेदारो का भुगतान नही करता है जिसका प्रभाव अधिकांशत: बुनकरो पर पड़ता है ।

ठेकेदारी की कार्य प्रणाली

बुनकरो या करघा स्वामियो के जीवन के विभिन्न समाजिक व आर्थिक पहलुओ पर विचार के लिए उनके और ठेकेदारो के सम्बन्ध में सम्बन्धित प्रश्न पूछे गये । प्राय: सभी बुनकरो ने ठेकेदारो के कार्य प्रणाली के सम्बन्ध में अपना असन्तोष व्यक्त किया फिर भी उन्होने यह विवशता स्पष्ट की कि कालीन उद्योग की कार्य प्रणाली उन्ही पर आधारित है ।

वे स्वंय कम्पनियो से प्रत्यक्ष रूप से कालीन की बुनाई का आदेश प्राप्त करने में असमर्थ रहते है। यह पूछे जाने पर कि वे कम्पनियो से प्रत्यक्ष आर्डर प्राप्त करने मे समर्थ क्यो नही होते। इस प्रश्न के उत्तर में लगभग 144 या 96% उत्तर देने वाले बुनकरो ने अपनी असमर्थता आर्थिक आधार पर व्यक्त की। उनका कहना था कि कालीन की बुनाई के लिए कच्चे माल आदि खरीदने के लिए सरकार की ओर से या राष्ट्रीयकृत बैको से या अन्य संस्थाओ से ऋण इत्यादि की व्यवस्था नही है, और कालीन बनाने मे कच्चा माल खरीदने के लिए एक बड़ी मात्रा में और लम्बे समय तक के लिए वित्त की आवश्यकता होती है। जो बुनकरो के अनुसार उनके लिए व्यवस्था कर पाना सम्भव नही है। अतःजो भी शर्त ठेकेदार रखता है और जिन शर्तों पर वह कालीन बुनाई का कार्य सम्पन्न कराता है। उसे स्वीकार करने की विवशता स्पष्ट की है। व्यवस्था में कोई परिवर्तन चाहते है या नही इस प्रश्न के उत्तर में 117 या 78% उत्तर दाताओ ने ठेकेदारी प्रथा को चालू रखने के सम्बन्ध में अपनी सहमति तथा शेष 22 % बुनकरो ने इसको समाप्त करने के सम्बन्ध मे सलाह दी। जिसे सारणी संख्या 26 में दिखाया गया है।

सारणी संख्या = 21

आदेश प्राप्त करने की व्यवस्था में परिवर्तन के सम्बन्ध में दृष्टिकोण

विवरण	बुनकरो की संख्या	कुल मे प्रतिशत
1- ठेकेदारी प्रथा चालू रखी जाय	117	78•0
2- ठेकेदारी प्रथा समाप्त की जाय	33	22•0
योग	150	100•00

जिन बुनकरो ने ठेकेदारी प्रथा को चालू रखने के पक्ष मे अपने विचार स्पष्ट थे। उन्होने इसकी सहमति के लिए मुख्यतया दो कारण स्पष्ट किये ।

1- बुनकरो के पास आवश्यक वित्त का अभाव

2- कालीन के विक्रेता और निर्यातको के पास बहुत अधिक भाग दौड़ करना ।

इन दोनो कारणो से ठेकेदारी की व्यवस्था चालू रहनी चाहिए । कुछ उत्तर देने वाले बुनकरो ने ठेकेदारी प्रथा को चालू रखने के सम्बन्ध मे तीन कारण स्पष्ट किये ।

1- आवश्यक वित्त का अभाव

2- कालीन के विक्रेताओ से प्रत्यक्षआदेश प्राप्त करने की कठिनाइयाँ ।

3- औधोगिक इकाइयो द्वारा बुनकरो को प्रत्यक्ष आदेश का दिया जाना ।

विभिन्न बुनकरो के उत्तर को सारणी संख्या 21 में स्पष्ट किया गया है। सारणी संख्या 21 से यह बात स्पष्ट होती है कि कुल बुनकरो का 46% बुनकरो ने आवश्यक्त वित्त के अभाव को एक प्रमुख स्पष्ट किया जिसके कारण वे उत्पादको से प्रत्यक्ष आदेश प्राप्त करने मे असमर्थ रहते है । इसी प्रकार 78% बुनकरो ने वित्त का अभाव तथा औधोगिक इकाइयो से आदेश प्राप्त करने मे विभिन्न कठिनाइयो की ठेकेदारी प्रथा के चालू रहने के पक्ष मे अपने विचार व्यक्त किये तथा 65% बुनकरो ने आवश्यक वित्त का अभाव, औधोगिक इकाइयो से आदेश प्राप्त करने में कठिनाइयाँ एंव विश्वास की कमी आदि ऐसे कारण स्पष्ट किये जो ठेकेदारी प्रथा के पक्ष मे विचार को स्पष्ट करता है ।

सारणी संख्या-22

ठेकेदारी प्रथा के पक्ष में विवशता

कारण	उत्तर देने वालो की संख्या	कुल उत्तर देने वालो की संख्या	कुल में प्रतिशत
1- आवश्यक वित्त का अभाव	144	150	96%
2-क- आवश्यक वित्त का अभाव	117	150	78%
ख- औद्योगिक इकाइयो से आदेश प्राप्त करने की कठिनाइयाँ			
3-क- आवश्यक वित्त का अभाव	96	150	65%
ख- औद्योगिक इकाइयो से आदेश प्राप्त करने की कठिनाइयाँ			
ग- विश्वास का अभाव			

साथ ही बुनकरो ने ठेकेदारो द्वारा विभिन्न प्रकार से किए गये अपने शोषण को भी स्पष्ट किया पर उन्होने अपनी विवशता इस बात की स्पष्ट की कि उन्हे बुनाई के लिए आवश्यक कच्चा माल खरीदने के लिए उपयुक्त साधनो से उपयुक्त शर्तोंपर वित्त प्राप्त करने की कोई व्यवस्थानही है । अत: बुनाई कार्यकी मजदूरी प्राप्त कर लेना ही उनके लिए पर्याप्त है और उन्होने यह स्पष्ट किया कि ठेकेदार उनका महाजन संरक्षक और निर्देशक तथा व्यवस्थापक है ।

ठेकेदारी प्रथा के अन्तर्गत ऐसे व्यक्ति ठेकेदारी का कार्य करते है जिनकी स्थिति अपंजीकृत महाजनो की भाँति होती है । ठेकेदारी का कार्यकरने के लिए उन्हे अपना पंजीकरण कराना आवश्यक नही है । ये कस्बो और नगर केप्रभावशाली व्यक्ति होते है। जिनका प्रभाव कालीन विक्रेताओ और निर्यातको पर होता है। अपने प्रभाव द्वारा वे न केवल विक्रेताओ और बुनकरो से कालीन बुनाई का आवश्यक आदेशप्राप्त करते है । बल्कि वे बुनकरो को प्रत्यक्ष आदेश देने मे तरह-तरह की अड़चने भी उपस्थित करते है । सर्वेक्षण के दौरान यह ज्ञात हुई कि ठेकेदार समाज के एक ऐसे प्रभावशाली व्यक्ति होते है जो कालीन की बुनाई के लिए आवश्यक कच्चे माल के प्रबन्ध के लिए आवश्यक वित्त विक्रेताओ से प्राप्त कर लेते है या उनकी

वितीय स्थिति मजबूत होती है। जिसके विनियोजन द्वारा वे कच्चा माल खरीदने मे समर्थ हो जाते है तथा आवश्यकता पड़ने पर आवश्यक वित्त व्यक्तियो द्वारा प्राप्त कर लेते है। ऐसा भी देखा गया है, एंव विभिन्न लोगो द्वारा बताया गया कि बहुत दिनो से कालीन बुनाई का ठेका लेने के कारण कच्चे माल विक्रेताओ की दृष्टि मैं उनकी साख बन गयी है, और वे समयानुसार तथा आवश्यकतानुसार कच्चा माल उधार भी प्राप्त कर लेते है। जो साधारण बुनकर प्राप्त करने मे असमर्थ रहता है।

कालीन के विक्रेता एंव निर्यातको तथा बुनकरो के बीच का सम्बन्ध मैं प्रत्यक्ष न होकर ठेकेदारो के माध्यम से है। ठेकेदार इन दोनो के बीच एक मध्यस्थ है, जो बुनकरो को प्राप्त होने वाले आय के एक बड़े हिस्से का हिस्सेदार है। कालीन के विक्रेता एंव निर्यातको तथा ठेकेदारो के बीच कालीन बुनाई की जो शर्तें निश्चित होती है। ठेकेदारो और बुनकरो के बीच जो कालीन बुनाई की शर्तें निश्चित की जाती है उन दोनो मे अन्तर आवश्यक है, पर इन दोनो पार्टियो के बीच लाभ का कितना प्रतिशत ठेकेदारो के पास और कितना बुनकरो को मिलता है। इसके सम्बन्ध मे कोई सामान्य नियम या सामान्य शर्तों का ठेका व्यवहार मे प्रचलित नही है जिस आधार पर एक निश्चित रूप से यह स्पष्ट किया जा सके कि ठेकेदार बुनकर का कितना प्रतिशत आवश्यक रूप से हड़प जाता है

फिर भी कुछ ठेकेदारो से अनौपचारिक रूप से इस सम्बन्ध में बात चीत की गयी। ठेकेदारो से बात करने के सम्बन्धमें कि कालीन के आदेश की दर जो विक्रेता और ठेकेदारोमें निश्चित होती है, और वह दर जो ठेकेदारो औरबुनकरो के बीच निश्चित होती है। उनमें एक बड़ी रकम का अन्तर होता है।

ठेकेदारो से बात करने पर यह ज्ञात हुआ कि यह कालीन तैयार करने का आदेश अच्छे गुणवाले कालीनो की बुनाई 600 रूपया मीटर तथा साधारण गुणवाले कालीनो की बुनाई 300 रूपया मीटर का आदेश लेते है। ठेकेदार स्वय जब बुनाईका कार्य करते है तो उनकी बुनाई की दरे सही होती है। ठेकेदार स्वय धुलाई के कार्य के अतिरिक्त

---

1. कालीन उद्योग के ठेकेदारो एंव बुनकरो दोनो वर्ग का अस्तित्व उनके द्वारा अर्जित लाभ या आय के आधार पर बना हुआ है। और दोनो वर्ग इसी उद्योग द्वारा अपनी जीविका कर रहा है इसमें ठेकेदार आर्थिक दृष्टिसे एक सम्पन्न व्यक्ति एंव दूसरी औरबु कर या करघा स्वामी समाज के गरीब व्यक्ति होते हैग्रामीण एंव शहरी क्षेत्रो मे करघा समाज के एक विशेष वर्ग द्वारा लगाये जाने की प्रवृत्ति अभी तक रही है।

बुनकरो से अपने करघा पर या दूसरो के करघो पर भी बुनाई का कार्यसम्पन्न कराते है। मजदूरी के आधार पर बुनाई किये जाने पर उन्हे प्रति मीटर की दर से मजदूरी दी जाती है ! इस प्रकार ठेकेदारो आर कालीन का आदेश देने वालो के बीच तथा ठेकेदारो और बुनकरो या मजदूरी के बीच की दरो का अन्तर इसी आधार पर रखते है ।

अधिकांश करघे अभी भी जुलाहो द्वारा ही लगाये गये है । ग्रामीण अर्थव्यवस्था मे इन्हे सीमान्त कृषक या भूमिहीन मजदूर कहा जा सकता है , क्योकि इनके पास कृषि के लिए या तो पर्याप्त भूमि नही होती या कोई भूमि नही होती केवल आवास ग्रामीण क्षेत्र मे है और शहरी अर्थ व्यवस्था मे अल्प -आय वर्ग का व्यक्ति कहा जा सकता है। जिनके पास अचल सम्पत्ति नाममात्र की होती है। इन्हे भी विशेष प्रकार की श्रेणी में रखा जा सकता है । ठेकेदारो द्वारा कालीन की बुनाई के कार्य के लिए इनके और बुनकरो के बीच सभी सम्बन्ध मौलिक तथा अनौपचारिक होते है। वे अपने जिम्मेदारी पर बुनकरो से कालीन की बुनाई करा कर समय से उसकी आपूर्ति का दायित्व लेते है और अपने एवं बुनकरो के बीच निश्चित दर पर

उनका भुगतान कर देते है । जब निर्माताओ या उत्पादकों द्वारा बुनकरो
को प्रत्यक्ष रूप से कालीन बुनाई का आदेश दिया जाता है तो ठेकेदारो
ने अपने ऊपर बुनकरो से सम्बन्धित किसी भी प्रकार की जिम्मेदारी
नही लेते है, और न ही जिम्मेदारी के लिए बाध्य ही होते है, और
कालीन की बुनाई का आदेश प्राप्त करने में विभिन्न प्रकार की बाधाएं
उत्पन्न करते है। बुनकरो को ठेकेदारो के शोषण से बचाने के लिए विभिन्न
प्रकार के आवश्यक प्रयास करने होगे, क्योंकि कालीन उद्योग एक ऐसा
उद्योग है । जिससे क्षेत्र की अधिकांश श्रमिक जन संख्या लगी हुई है ।
उसके आर्थिक जीवन में सुधार आवश्यक है। बुनकरो को कालीन उद्योग का
पूरा लाभ न प्राप्त होने के लिए ठेकेदारो को आंशिक रूप से जिम्मेदार बनाया
जा सकता है इस दिशा में यह आवश्यक है कि ठेकेदारो का पंजीकरण
किया जाना चाहिए जो भी व्यक्ति कालीन के बुनाई का आदेश प्राप्त
करता है । उनका पंजीकरण महाजनो की ही भांति किया जाना चाहिए । इससे न
केवल बुनकरो को ही लाभ होगा, बल्कि ठेकेदारो की बाजार में
प्रतिष्ठा बढ़ेगी और वे अधिक जिम्मेदारी से कार्यशील हो सकेंगें ।
तथा उच्च कोटि का कच्चा माल प्राप्त करने मे समर्थ हो सकेंगे और

उच्च कोटि के कालीन उत्पादन में समर्थ हो सके ।

बुनकरो द्वारा कालीन के बुनाई का कार्य आदेश प्राप्त करने के सम्बन्ध में सबसे प्रमुख कठिनाई आवश्यक वित्त का अभाव है । उनके पास आवश्यक वित्त न होने के कारण उन्हे एक मजदूर के रूप में कालीन की बुनाईका कार्य संपादन करना होता है । उन्हे यह आवश्यक वित्त संस्थागत स्त्रोतो से नही प्राप्त होता है और न ही इसकी व्यवस्था की ओर कोई कदम उठायेजा रहे है ।

उनकी स्थिति भूमिहीन मजदूर की होने के कारण कोई रकम बुनकरो को कच्चे माल आदि खरीदने के लिए बैको द्वारा नही की जाती है दूसरी ओर ठेकेदारो को बैको के ऋण की आवश्यकता ही नही होती उसे यह रकम व्यक्तिगत स्त्रोतो द्वारा ही प्राप्त हो जाती है , या स्वयं की रकम हुआ करती है। ऐसी स्थिति में ठेकेदारो को पूर्णतया समाप्त ही किया जा सकता बल्कि इस प्रथा मे प्रचलित

बुराइयों या कमियों पर नियन्त्रण किया जा सकता है ।

बुनकरों की आर्थिक स्थिति- सम्पत्ति एवं दायित्व

बुनकरों की आर्थिक स्थिति के सम्बन्ध में जानकारी ज्ञात करने के लिए बुनकरों के सम्पत्तियों एवं दायित्वों के बारे में जानकारी प्राप्त की गयी । जहाँ तक सम्पत्ति का प्रश्न है चल और अचल दोनों प्रकार की सम्पत्ति के सम्बन्ध में प्रश्न पूछे गये । उनकी अचल सम्पत्तियों में कृषि के लिए भूमि निजी मकान दूकान तथा आय प्राप्ति के अन्य साधनों आदि के सम्बन्ध में पूछा गया । अचल सम्पत्तियों के दृष्टिकोण में बुनकर परिवारों का विभाजन सारणी संख्या 23 में किया गया है ।

क्रमश: —

सारणी संख्या-23

बुनकरो की अचल सम्पत्ति का विवरण

अचल सम्पति के मद	जिनके पास भूमि है	जिनके पास भूमि नही है	कुलबुनकरो की संख्या	कुलमे प्रतिशत
1- कृषि के लिए भूमि	65	85	150	43•4
2- निजी मकान	127	23	150	84•6
3- निजी दुकान	117	33	150	78•0
4- आय प्रति के अन्य साधन [कृषि के अतिरिक्त]	85	65	150	56•6

सारणी संख्या 23 से यह स्पष्ट है कि 43•4% बुनकरो के पास कृषि के लिए भूमि अचल सम्पत्ति के रूप मे है, जो उनके आय प्राप्ति के एक दूसरे साधन के रूप में प्रयोग की जाती है। शेष बुनकरो की स्थिति भूमि हीन मजदूरो की है 150 बुनकरो में से 127 या 84•6% बुनकरो के पास निजी मकान है। इसी प्रकार 117 या 73% जुलाहो के पास अपनी दुकान थी । इन दुकानो मे कालि न की बनी छोटी वस्तुए बेचने के लिए

रखते है। ये दुकाने उनके रहने वाले मकानो से अलग नही है, बल्कि मकान के अगले हिस्से जो कमरा या बरामदा है। उनका उपयोग दुकान के लिए किया जाता है । कुल बुनकरो मे 85 या 56•6% लोगो के पास बुनाई का काम घरमे होता है। अन्य बुनकरो द्वारा बुनाई का काम के आधार पर किया जाता है ।

बुनकरो से विभिन्न कार्यों के लिए किये गये ऋणो के सम्बन्ध मे जानकारी प्राप्त की गयी, और यह पाया गया कि 150 बुनकरो में से 129 बुनकरो के परिवार या 86% ऋणग्रास्त थे । जिसे सारणी संख्या 24, में स्पष्ट किया गया है ।

सारणी संख्या -24

ऋण प्राप्त बुनकर परिवारो की संख्या	कुल मे प्रतिशत	कुल परिवार
129	86	150

जहां तक प्रति परिवार द्वारा लिए जाने वाले ऋण का प्रश्न है। सर्वेक्षण द्वारा प्राप्त आंकड़ो के आधार पर ऋण की मात्रा अधिकांश परिवारो पर 4 से 5 हजार रूपये के बीच रही है। ऋण की रकम के आधार पर परिवार को वर्गीकरण को सारणी संख्या -25 मे प्रस्तुत किया गया है।

सारणी संख्या -25

बुनकरो द्वारा लिए गये ऋण

सीमा मे हजार रूपये	परिवारो की संख्या	कुल मे प्रतिशत
1- 2	17	13•0
2-3	19	15•0
3-4	23	17•8
4-5	35	27•0
4-6	15	10•6
6-7	11	8•4
7-8	5	4•1
8-10	4	4•1
	129	100•0

सारणी संख्या 25 से यह बात स्पष्ट है कि 27% बुनकरो द्वारा चार हजार से पाँच हजार रुपये तक का ऋण लिया गया है तथा 75% परिवारो द्वारा एक हजार रुपये से लेकर पाँच हजार रुपये तक के ऋण लिये गये है। बुनकर परिवारो द्वारा लिए गये ऋण का औसत ज्ञात करने पर प्रति परिवार औसत ऋण 4127 रुपया आता है । जब कि बहुलक ज्ञात करने पर यह ऋण 4500 रुपया आता है । इस प्रकार अधिकांश बुनकर परिवारो पर चार हजार से पांच हजार तक ऋण लिया गया है। यद्यपि यह ऋण विभिन्न उद्देश्यो से लिये गये थे फिर भी इनसे यह ज्ञात होता है कि इनकी आय उतनी पर्याप्त नही है जिससे वे अपने परिवारो के व्यय को पूरा कर सके ।

जहाँ तक ऋण प्राप्त करने के स्त्रोतो का प्रश्न है अधिकांश बुनकरो के ऋण का स्त्रोत महाजन एंव उनके आस पास के सम्पन्न व्यक्ति रहे है। कुछ बुनकरो को संस्थागत स्त्रोतो से ऋण प्राप्त हुआ था और एक निश्चित मात्रा के बुनकरो को

सहकारी समितियों द्वारा ऋण प्राप्त हुआ था । सर्वेक्षण के दौरान कुछ परिवार ऐसे मिले जिन्हे शहरी गरीब व्यक्ति वर्ग के अन्तर्गत राष्ट्रीय कृत व्यापारिक बैंक द्वारा एक निश्चित मात्रा मे स्वरोजगार हेतु ऋण प्राप्त किया हुआ था । सर्वेक्षण के दौरान यह भी ज्ञात हुआ कि कुछ ही परिवार ऐसे रहे है जिन्होने केवल एक स्त्रोत से ऋण प्राप्त किया है। वे अपनी आवश्यकताओ को पूरा करने के लिए लोगो ने एक से अधिक स्त्रोतो से ऋण लिया है ।

सर्वेक्षण के दौरान ऋण लिए हुए परिवारो मे 79 या 60% परिवार ऐसे थे जिन्होने अपनी ऋण आवश्यकताओ को महाजनो द्वारा ऋण लेकर पूरा किया था 23 परिवारो 17·7 परिवारो ने सहकारी समितियों से ऋण प्राप्त किया । 27 या 21·6 % परिवारो को व्यापारिक बैंको से ऋण प्राप्त हुआ था ।

ऋण प्राप्ति के विभिन्न स्त्रोतो के विवेचन से यह बात स्पष्ट होती है कि बुनकरो या जिन्हे भूमिहीन श्रमिक कहा जा सकता है, को वित्त प्रदान करने वाले विभिन्न स्त्रोतो मे

महत्वपूर्ण स्थान है। यद्यपि किसानों को ऋण प्रदान करने वाले ऋण के स्त्रोतों मे इनका महत्व क्रमशः कम हो रहा है। पर बुनकरों के लिए संस्थागत वित्त के उपयुक्त स्त्रोतों के अभाव में इनका महत्व अभी भी बना हुआ है। बुनकरों को वित्त प्रदान करना महाजनों के लिए एक अलग क्षेत्र है। जो इस क्षेत्र मे महत्वपूर्ण बना हुआ है।

बुनकरों के ऋण प्राप्ति के स्त्रोतों को तारणी संख्या २६ मे स्पष्ट किया गया है।

सारणी संख्या -२६

ऋण के स्त्रोत

स्त्रोत	परिवार की संख्या	कुल परिवार का प्रतिशत
1- महाजन एवं पड़ोस के सम्पन्न व्यक्ति	79	60·7
2- सहकारी समितियां	23	17.7
3- व्यापारिक बैंक	27	21·6
कुल	129	100

कुल ऋण परिवारो मे 129 परिवारो मे से 113 परिवार या 87% परिवार ऐसे थे। जिन्होने अपनी आवश्यकताओ को पूरा करने के लिए एक से अधिक स्त्रोतो से ऋण लिया था। एक से अधिक ऋण लेने वाले परिवारो मे से 68 परिवार या 61•5 परिवार ऐसे थे जिन्होने अपनी ऋण आवश्यकता महाजनो एंव सहकारी समितियो से पूरा किया था। 45 या 38•5 % परिवार ऐसे थे जिन्होने महाजन और व्यापारिक बैंको से अपनी आवश्यकताओ को पूरा किया था जिन्हे सारणी संख्या 27 मे दिखाया गया है।

सारणी संख्या - 27

बुनकरो के ऋण के स्त्रोत

एक से अधिक ऋण के स्त्रोत	परिवारो की सं0	कुल मे प्रतिशत
1- महाजन एंव सहकारी समितियां	68	51•5
2- महाजन एंव व्यापारिक बैंक	45	38•5
कुल	113	100•0

ऋण प्राप्त करने के उद्देश्यो की व्याख्या करने से यह बात स्पष्ट होती है कि इन परिवारो द्वारा विभिन्न उद्देश्यो के लिए ऋण प्राप्त किये गये थे । अधिकांश उद्देश्य परिवार की विभिन्न आवश्यकताओ से सम्बन्धित रहे है। उद्देश्य के अनुसार प्राप्त किये गये ऋण के परिवार के विभाजन को सारणी संख्या 28 मे स्पष्ट किया गया है ।

सारणी संख्या -28

बुनकरो द्वारा लिये गये ऋण के उद्देश्य

ऋण के उद्देश्य	परिवारो की संख्या	कुल मे प्रतिशत
1-पारिवारिक आवश्यकताओ को पूरा करने के लिए	43	33%
2- करघा लगाने एवं सूत खरीदने के लिए	51	40%
3- मकान तथा दुकान निर्माण के लिए	35	27
कुल	129	100•0

सारणी संख्या 23 से यह बात स्पष्ट होती है कि 40% परिवारो मे अपने रोजगार के साधन को विकसित करने के लिए ऋण की प्राप्ति की है इसी प्रकार 27 % परिवारो ने अपने मकान एंव दुकान के निर्माण एंव मरम्मत के लिए ऋण प्राप्त किया था । 33% परिवारो के विभिन्न आवश्यकताओ के पूरा करने के लिए ऋण प्राप्त किया था । बुनकरो द्वारा लिए गये ऋणो के उद्देश्यो द्वारा यह बात ज्ञात होती है कि कुल ऋणी परिवारो में 67% परिवारो ने उत्पादक उद्देश्यो के लिए ऋण प्राप्त किया था ? 33% परिवारो ने उपभोग ऋण प्राप्त किया था । विभिन्न उद्देश्यो के लिए गये ऋणो के अन्तर्गत बुनकर परिवारो ने ऐसे ऋणो का उल्लेख किया है जिनकी अदायगी वे वर्ष के अन्दर नही कर पाते है। बुनकरो ने इस बात को स्वीकार किया कि उनके परिवार की आय इतनी पर्याप्त नही है कि वे उस आय से अपने परिवार का भरण पोषण तथा एक निश्चित रहन सहन के स्तर का बनाये रख सके । आय की इस अपर्याप्तता को पूरा करने के लिए इन परिवारो द्वारा समय- समय पर ऋण लिया जाता है और जिनकी अदायगी समय-समय पर की जाती है ।

सरकार और बुनकर

कालीन की बुनाई करने वाले बुनकर जो साथ मे करघा स्वामी भी होते है। उन्हे सरकार की ओर से अपने व्यवसाय को प्रोत्साहित करने के लिए

किसी भी प्रकार की सुविधाएं नही प्राप्त हो सकी है। फील्ड सर्वेक्षण मे इस बात की जानकारी प्राप्त करने का प्रयास किया गया कि सरकार की ओर से उनके आर्थिक और समाजिक जीवन को अधिक उत्तम बनाने के लिए कौन सी सुविधाएं प्रदान की गयी है ? इस प्रश्न का उत्तर प्राय: सभी बुनकरो का नकारात्मक रहा है । वर्तमान मे सरकार की ओर से कालीन की बुनाई के प्रशिक्षण अतिरिक्त बुनकरो के लिए सरकार द्वारा कुछ भी नही किया गया । ऐसे बुनकर जो करघा स्वामियो के यहाँ जाकर बुनाई का कार्यकरते है उनके लिए सरकार की ओर से किये गये प्रयासो में यह पाया गया कि श्रमिको से सम्बन्धित किसी भी अधिनियम को व्यवहार मे सुचारु रूप से लागू नही किया जा रहा है। बुनकर श्रमिको मे संगठन का अभाव पाया गया है । संगठन के अभाव के कारण श्रम कल्याण से सम्बन्धित किसी भी प्रकार के कार्य को फैक्टरी एक्ट के अन्तर्गत नही लागू किया जाता है। करघा स्वामी विभिन्न श्रम सम्बन्धी कानूनो से बचने का प्रयास करते है । फील्ड सर्वेक्षण मे यह बात भी ज्ञात हुई कि करघा स्वामी द्वारा बुनकरो से कालीन बुनाई का एक निश्चित समय के लिए ठेके पर कराया जाता है। तथा कुछ स्थानो पर लेबर चार्ज के आधार पर कार्य

लिया जाता है । केवल उतने ही दिनो तक उनकी उपस्थिति रजिस्टरो मे दिखायी जाती है जिससे वे श्रम सम्बन्धी विभिन्न कानूनो से बच सके और श्रमिको को इसके अन्तर्गत दिए जाने वाले लाभ देने से बचा जा सके। न्यूनतम मजदूरी अधिनियम के अनुसार किसी भी औद्योगिक इकाई या करघा स्वामियो द्वारा बुनकरो को मजदूरी भी नही दी जाती है और इस अधिनयम की जानकारी भी बुनकरो को नही है । अन्य समस्याएं जो बुनकरो से उनके समाजिक एंव आर्थिक जीवन मे पूछी गयी भदोही के अधिकांश श्रमिक बुनकरो ने अपनी बस्ती की गन्दगी एंव सड़क की बुरी दशा की ओर संकेत किया । गन्दी बस्ती और कूडे करकट की समस्या के कारण अपने स्वास्थ्य की समस्या को प्राथमिकता दी, और उन्होने बस्तियो की सफाई के लिए सुझाव दिया ।

जहाँ तक उनके व्यक्तिगत आर्थिक समस्याओ का प्रश्न है इस सम्बन्ध में कालीन उद्योग मे लगे रहने के लिए वित्तिय समस्याओ की ओर ध्यान आकृष्ट किया गया । यह वित्त उपयुक्त शर्तों पर तथा उपयुक्त समय के लिए प्राप्त होना चाहिए । इसके अतिरिक्त उनके द्वारा करघा लगाने के लिए ऋण की व्यवस्था के सम्बन्ध मे सुझाव दिया गया ।

1- श्रम सम्बन्धी कानूनो की अनभिज्ञता एंव उनकी अवहेलना के सम्बन्ध में ए०के०शर्मा द्वारा भी विचार स्पष्ट किया गया। देखिए एक्सपोर्ट आफ फ्लोरकवरिंग सन 1982 पेज 17

निष्कर्ष

कालीन की बुनाई का कार्य करने वाले बुनकर कालीन उद्योग की धुरी है । उत्तर प्रदेश में कालीन बुनकरो की सबसे घनी बस्ती भदोही और उसके आस-पास जैसे ज्ञानपुर नई बाजार तथा ज्ञानपुर खमरिया गोपीगंज, घोसिया एंव औराई तथा मीरजापुर जनपद मे निवास करती है। ग्रामीण क्षेत्र में कृषि के पश्चात कालीन बुनाई का उद्योग एक सबसे बड़ा कुटीर उद्योग एंव छोटे पैमाने का उद्योग है। जिसमें ग्रामीण उद्योग एंव शहरी क्षेत्रो की एक बड़ी जन संख्या कार्य मे लगी है। कालीन की बुनाई करने वाले लोगो मे दो वर्ग है। एक वर्ग ऐसा है जिन्होने अपने घरो मे बुनाई के करघो की स्थापना की है, जो बुनकरो से मजदूरी के आधार बुनाई का कार्य सम्पन्न करते है। प्राय: क्षेत्र मे यह देखा गया है कि जो बुनकर बुनाई का कार्य करते है। ग्रामीण तथा शहरी दोनो क्षेत्रो में बुनकरो द्वारा बुनाई का कार्य अपने घरो मे अपने करघो पर किये गये जाते है । करघो पर बुनाई के लिए उन्हे आदेश एंव कच्चा माल ठेकेदारो द्वारा दिया जाता है । एक बड़ी मात्रा मे करघो की स्थापना करके श्रमिको की सहायता से बुनाईका कार्य सम्पन्न कराने वाले करघा स्वामियो के एक नये वर्ग का विकास हुआ यह समाज का एक सम्पन्न वर्ग है । बुनकरो मे जिन बुनकरो के पास अपने घरो मे करघे है उनकी आर्थिक स्थिति उन बुनकरो की अपेक्षा अच्छी है जो मजदूरी के आधार पर बुनाई का कार्यकरते है। इन बुनकरो

को श्रमिकों की श्रेणी में रखा जाता है। करघा स्वामियों द्वारा विभिन्न प्रकार से शोषण किया जाता है।

करघा स्वामियों द्वारा अब वर्तमान में अपने घरों के करघों पर बुनाई के कार्य को अधिक महत्व दिया जा रहा है। इसका कारण करघा स्वामियों के द्वारा यह स्पष्ट किया गया कि जो बुनकर अपने घरों पर कालीन की बुनाई का कार्य करते हैं। वे बुनाई का कार्य देर में सम्पन्न करते और कभी-कभी घटिया गुणवाले माल का प्रयोग करके दिए गये अच्छे माल को बेच देते हैं जिससे उसके कालीन का मूल्य बाजार में घटिया किस्म का होता है। दूसरी ओर बुनकरों को ठेकेदारी प्रथा के प्रति यह शिकायत थी कि ठेकेदार उन्हें पूरा पारिश्रमिक काम करने के तुरन्त पश्चात नहीं देते हैं। बल्कि उन्हें पारिश्रमिक के लिए बहुत दिनों तक परेशान रहना पड़ता है। बुनाई के इन दोनों वर्गों, ठेकेदार एवं बुनकरों को अपनी-अपनी समस्यायें हैं। इन समस्याओं के निराकरण के लिए अभी सरकार द्वारा कोई ठोस प्रयास नहीं किया गया है। बुनकारों की आर्थिक स्थिति में सुधार के लिए सरकार की ओर से विभिन्न रूपों में आर्थिक सहायता प्रदान करना आवश्यक होगा। बुनकर जो अपने घरों में करघों की स्थापना करना चाहते हैं या अपने करघों का विस्तार करना

चाहते है उन्हे आर्थिक सहायता प्रदान करना, इसके अतिरिक्त वे बुनकर जो मजदूरी के आधार पर करघा स्वामियो के यहाँ बुनाई का कार्य करते है उन्हे सभी सुविधाएं एंव सेवाएं प्रदान करनी होगी। इससे उनका समाजिक एंव आर्थिक जीवन सुधारा जा सके। इसके लिए विभिन्न औद्योगिक श्रम सम्बन्धी कानून मे सुधार करना होगा। क्योंकि बहुत से करघा स्वामियो के औद्योगिक इकाइयो उतनी बड़ी नही है कि उन्हे औद्योगिक श्रम अधिनियम को उनके ऊपर लागू किया जा सके।

--

अध्याय- पाँच

कालीन उद्योग एक श्रम प्रधान तकनीक पर आधारित है। इसके अन्तर्गत उत्पादन के विभिन्न स्तरो पर विभिन्न प्रकार के तकनीकी प्रशिक्षित श्रमिको की आवश्यकता होती है। श्रम प्रधान होने के साथ- साथ कालीन उद्योग की अपनी दूसरी विशेषता है जिन्हे संक्षेप मे निम्न प्रकार स्पष्ट किया जा सकता है।

1- करघो पर कालीन की बुनाई करने के लिए शक्ति की आवश्यकता नही होती, बल्कि मानवीय श्रम की आवश्यकता होती है। जिसे बुनकर या करघा स्वामी कहा जाता है।

2- इस उद्योग मे पर्यावरण प्रदूषण की समस्या निहित नही होती है।

3- इस उद्योग द्वारा भूमिहीन बेरोजगारो का और अर्द्ध बेरोजगारो को रोजगार के अवसर प्रदान किये जाते हैजिससे उनके समाजिक और आर्थिक जीवन मे सुधार लाया जा सकता है।

कालीन उद्योग में उत्पादन कार्य विभिन्न स्तरो पर होता है, उसके उत्पादन का पहला स्तर कालीन की बुनाई है। इन बुनाईकरने

वालो को बुनकर या जुलाहा या बुनकर करघा स्वामी कहा जाता है। जिनके आर्थिक जीवन के पहलुओ पर अध्याय चार में विचार किया जा चुका है। ग्रामीण एंव शहरी क्षेत्रो में बुनकरो या जुलाहो के द्वारा कालीन बुनकर तैयार किया जाता है। बुनाई के पश्चात ये बुनकर इसे ठेकेदारो या आदेश देने वालो को वापस कर देते है। कालीन बुनाई के पश्चात इसे बाजार के योग्य बनाने के लिए कालीन की धुलाई और सफाई का कार्य किया जाता है। कालीन की धुलाई और सफाई की जिम्मेदारी बुनकरो की नही होती और न ही ये इस कार्य को करते है। धुलाई का कार्य एक अलग वर्ग द्वारा सम्पन्न किया जाता है। जिसके लिए एक ओर पर्याप्त मात्रा में जल और दूसरी ओर मानवीय श्रम की आवश्यकता पड़ती है। कालीनो की धुलाई का कार्य कालीनो के निर्माण का आदेश देने वाले या विक्रेता या कमिशन एजेन्ट या ठेकेदारो द्वारा सम्पन्न कराया जाता है।

कालीन की धुलाई और सफाई का कार्य कालीन उद्योग के सहायक उद्योग के रूप में अर्द्धशहरी एंव ग्रामीण क्षेत्रो में विकसित हुआ है। कालीन की धुलाई का कार्य जिनके पास अपना कुँआ और जमीन होती है, उनके द्वारा किया जाता है। कुओ मे पम्पिंग सेट लगाकर इस कार्य को सम्पन्न किया किया जाता है। कालीन की धुलाई का उद्योग भी दो रूपो मे विकसित हुआ है।

1- कुछ व्यक्ति पम्पिंग सेट की सेवाएं किराये के आधार पर प्रदान करते है और धुलाई का कार्य सम्पन्न करने वाले इस सुविधा को प्राप्त करते है ।

2- धुलाई का कार्य ठीकेदारो द्वारा अपने श्रमिको के माध्यम से सम्पन्न कराया जाता है ।

3- ठीकेदारो द्वारा धुलाई का कार्य करने वाले श्रमिको को दैनिक मजदूरी के आधार पर रखा जाता है ।

4- कुछ व्यक्तियो द्वारा पम्पिंग सेटो के माध्यम से केवल जल की पूर्ति ही नही की जाती बल्कि कालीन की बुनाई और सफाई का ठेका भी किया जाता है। इस कार्यके लिए पम्पिंग सेट मालिको द्वारा अपने श्रमिक रखे जाते है। कालीन की धुलाई के लिए प्राय: पुरूष श्रमिक दैनिक मजदूरी के आधार पर रखे जाते है। वर्तमान अध्याय के अन्तर्गत कालीन की धुलाई का कार्य करने वाले श्रमिको और ठेकेदारो के आर्थिक सम्बन्धो, श्रमिक की आर्थिक और समाजिक दशाओ तथा श्रमिको को प्राप्त सुरक्षा व सुविधाओ के सम्बन्ध मे वर्तमान व्यवस्था की पर्याप्ता और अपर्याप्ता पर विचार किया जायेगा ।

कालीन की धुलाई का कार्य प्राय: ग्रामीणएवं अर्द्धनगरीय क्षेत्र मे सम्पन्न किया जाता है। धुलाई का कार्य करने के लिए अर्द्धनगरीय क्षेत्रो मे पम्पिंग सेटो का निर्माण केवल इसी कार्य के लिए किया जाता है और ग्रामीण क्षेत्र मे इन पम्पिंग सेटो से कृषि का कार्य भी किया जाता है, कालीन की धुलाई का कार्य एक सहायक उद्योग के रूप मे उस समय किये जाते है, जब कि कृषि के लिए जल की आवश्यकता नही होती और कालीन की धुलाई का कार्य किया जाता है। अर्द्धशहरी क्षेत्रो मे भी पम्पिंग सेट की स्थापना केवल धुलाई के कार्य के लिए ही नही की जाती है। बल्कि उससे सिंचाई का कार्य भी किया जाता है। नगरीय क्षेत्र मे ऐसे लोग जिनके पास पर्याप्त मात्रा में भूमि होती है वे इस कार्य को करते है। कालीन की धुलाई के साथ-साथ वे अपने खेतो मे कृषि का कार्य करते है। धुलाई के कार्य के लिए भदोही ज्ञानपुर और मीरजापुर क्षेत्रो में धुलाई किये जाने वाले सम्पूर्ण क्षेत्र के कुँओ की संख्या लगभग 10,000 है। भदोही क्षेत्र के अन्तर्गत परसीपुर, सुरियावां, मोढ, नई बाजार आदि कस्बे आते है, जिनका विस्तार 25 वर्ग किलो मीटर के अन्तर्गत है। इस क्षेत्र मे ऐसे कुआं की संख्या, जिनके माध्यम से कालीन धुलाई का कार्य होता है, लगभग 300 बतायी गयी है।

धुलाई व्यवस्था

कालीन की बुनाई के पश्चात इसकी धुलाई का कार्य बुनकरो से स्वतन्त्र है। जिस प्रकार कालीन की बुनाई का कार्य ठेकेदारो द्वारा सम्पन्न कराया जाता है। उसी प्रकार कालीन की धुलाई का कार्य भी ठेकेदारी द्वारा सम्पन्न कराया जाता है। इस कार्य का ठेका प्राय: निम्नलिखित व्यक्तियो द्वारा लिया जाता है।

1- धुलाई के कार्य के लिए लगाये गये पम्पिंग सेट मालिको द्वारा

2- कमीशन एजेन्टो द्वारा

1- ठेकेदारो द्वारा धुलाई का कार्य

ठेकेदारी प्रथा के अन्तर्गत कालीन की धुलाई का कार्य ठेकेदारो द्वारा अपने पम्पिंगसेट पर किया जाता है। इनका सीधा सम्बन्ध कालीन व्यापारियो से होता है। एक पम्पिंग सेट वाले कुए पर धुलाई के कार्य के लिए लगभग 50 आदमी रखे जाते है। यह कार्य पुरूष श्रमिको द्वारा किया जाता है। धुलाई उद्योग कालीन निर्माण की तकनीकी परिवर्तन के परिणाम स्वरूप अधिक विकसित हो रहा है।

कालीन की धुलाई मे विभिन्न प्रकार के रसायनो का प्रयोग किया जाता है । उच्च कोटि के कालीनो मे धुलाई का विशेष महत्व है, क्योकि धुलाई के पश्चात इनके गुणएंव प्रकार उत्तम कोटि के हो जाते है। आज से लगभग 25 साल पहले कालीन के निर्माण मे जूट का प्रयोग किया जाता था । जूट से बने कालीन घटिया किस्म के होते थे तथा धुलने के योग्य न होने के कारण इनमें धुलाई का महत्व नही बराबर था। वर्तमान मे कालीनो के निर्माण के लिए ऊनी सूत और नाइलान के धागो का प्रयोग किया जाता है । जिसमें धुलाई के पश्चात चमक आती है और सुन्दरता मे वृद्धि होती है ।

2- कमीशन एजेन्टो द्वारा धुलाई का कार्य

बुनकरो के पास के कालीनो की बुनाई के पश्चात कुछ व्यक्ति कमीशन के आधार पर कालीन की धुलाई का कार्य सम्पन्न कराते है । इसमें धुलाई कराने वाले व्यक्ति कालीन की धुलाई कर एक निश्चित दर से कमिशन लेते है। कमिशन एजेन्ट के रूप में प्राय: वही व्यक्ति कार्य करते है जिनके पास धुलाई सेट हुआ करता है। वे दैनिक मजदूरी के आधार पर श्रमिको को रखकर धुलाई का कार्य सम्पन्न कराते है ।

3- औद्योगिक इकाइयो द्वारा धुलाई का कार्य

कालीन उद्योग की अधिकांश औद्योगिक इकाइयाँ बने बनाये कालीनो की बिक्री का कार्य करती है। कुछ औद्योगिक इकाइयो द्वारा धुलाई के कार्य के लिए कुछ स्थायी कर्मचारियो की नियुक्ति की गयी है। इन्हे जमादार कहा जाता है। जहां औद्योगिक इकाइयो के माध्यम से स्थायी कर्मचारीयो का वेतन दिया जाता है। जमादार का मुख्य कार्य कालीन की धुलाई के कार्य को सम्पन्न कराना होता है। कालीन की धुलाई का स्थान औद्योगिक इकाइयो द्वारा जमादार की देखरेख में विकसित किया जाता है। जमादार दैनिक मजदूरी के आधार पर आवश्यक श्रमिको को रखकर कालीन की धुलाई का कार्य सम्पन्न कराता है। औद्योगिक इकाइयो द्वारा कालीन की धुलाई काकार्य स्वय हाथ मे लेने के प्रमुख कारणो के सम्बन्ध मे फील्ड वर्किंग की अवधि मे ठेकेदारी प्रथा की विभिन्न कमियो के कारण औद्योगिक इकाइयो द्वारा कालीन की धुलाई का कार्य विकसित हुआ है। ठेकेदारी के सम्बन्ध में प्राय: यह शिकायत मिली है कि इनके द्वारा धुलाई के कार्य मे अनावश्यक समय बर्बाद किया जाता है। इनके द्वारा प्राय: समय पर माल तैयार करके नही दिया जाता है। कुछ लोगो के अनुसार ठेकेदारो द्वारा धुलाई के नाम पर एक बड़ी मात्रा में धनराशि प्राप्त की जाती है। इसका उपयोग दुसरे कार्यों में कर

लिया जाता है। कुछ लोगो के अनुसार ठेकेदारो द्वारा धुलाई के कार्य मे कालीन के गुणो पर ध्यान नही दिया जाता है।

4- कभी-कभी बुनकर या करघा स्वामी द्वारा कालीन की धुलाई

करघा स्वामी द्वारा कालीन की धुलाई परिवार के सदस्यो द्वारा मिलकर की जाती है। यह प्राय: उस समय किया जाता है, जब कालीन का आकार छोटा होता है। और उसकी धुलाई परिवार के सदस्यो के माध्यम से सम्भव होती है।

मजदूरी की दरे

कालीन की सफाई और धुलाई का कार्य कुटीर उद्योग के अन्तर्गत आता है। कालीन की धुलाई का कार्य दैनिक मजदूरी के माध्यम से सम्पन्न किया जाता है। इन मजदूरो की स्थिति सबसे दयनीय और खराब है तथा इन पर सरकार की ओर से कोई अंकुश और नियंन्त्रण नही लगाया गया है। इन श्रमिको की स्थिति ग्रामीण एंव शहरी क्षेत्रो में

भवन निर्माण मे कार्यकरने वाले श्रीमको की भाँति है। जिनकी सेवाएं दैनिक मजदूरी के आधार पर निजी व्यक्तियो द्वारा प्राप्त की जाती है। जिन्हे ईट गारा ढोने वाले या ग्रामीण क्षेत्र दैनिक मजदूरी पर कार्य करने वाले श्रीमको की भाँति है। यह क्षेत्र पूर्णतया श्रम की दृष्टिकोण से निजी क्षेत्र के अन्तर्गत आता है जिस प्रकार भवन निर्माण कार्य मे दैनिक मजदूरी के आधार पर जब तक काम होता है तब तक उनकी सेवाएं प्राप्त की जाती है और कार्य समाप्त होने के पश्चात कार्य मालिको और श्रीमको का सम्बन्ध समाप्त हो जाता है। कार्य मालिक और श्रीमको का सम्बन्धप्राय: दैनिक होता है। जो प्रत्येक दिन कार्य समाप्त होने के समय मजदूरी का भुगतान होने पर समाप्त हो जाता है। यही स्थिति कालीन की धुलाई करने वाले श्रीमको को रोजगार मे दो प्रकार से रखा जाता है ।

1- ठेकेदारी प्रथा

2-जमादारी प्रथा

1- **ठेकेदारी प्रथा**

कालीन उधोग मे कालीन की धुलाई का कार्य न तो कालीन बेचने वाली इकाइयो और न ही बुनकरो द्वारा किया जाता है,

बल्कि इन दोनो कड़ियो के बीच एक तीसरा वर्ग है जो कि धुलाई के कार्य का ठेका लेता है। इसमें दो प्रकार के लोग है ।

1- जिन लोगो ने धुलाई के कार्य के लिए पम्पिंग सेटो की स्थापना की है। वे प्रत्यक्ष रूप से कालीन की धुलाई का ठेका लेते है। इस कार्य के लिए वे आवश्यक सामग्री तथा आवश्यक श्रमिको का प्रबन्ध स्वयं करते है ।

2- जमादारी प्रथा

वर्तमान में कुछ औद्योगिक इकाईयो द्वारा कालीन की बुनाई का कार्य उनके द्वारा प्रत्यक्ष नियन्त्रण के अन्तर्गत किया जाता है । तथा धुलाई के कार्य की देखरेख के लिए व्यवस्था की गयी है। धुलाई का कार्य उनके द्वारा स्थायी आधार पर नियुक्त व्यक्ति के नियंत्रण में सम्पन्न होता है। जिसे जमादार कहते है। औद्योगिक इकाइयो द्वारा धुलाई के कार्य के लिए मजदूरो की व्यवस्था जमादार द्वारा की जाती है । जमादार भी इनकी व्यवस्था दैनिक मजदूरी के आधार पर करता है ।

इस प्रकार धुलाई की जो भी व्यवस्थाएं है। दोनो की समानता इस बात मे है कि दोनो के अन्तर्गत श्रमिको की नियुक्ति दैनिक आधार

पर की जाती है। इन श्रमिकों का वहीं से भी औद्योगिक श्रमिक कहलाने का अवसर प्राप्त नहीं होता है। इन श्रमिकों का अस्तित्व इनकी सेवाओं तक ही सीमित है ।

भदोही क्षेत्र के अन्तर्गत लगभग 300 कुंए ऐसे हैं जिनके मालिकों द्वारा कालीन की धुलाई की व्यवस्था की गयी है। इन मालिकों द्वारा कालीन की धुलाई की व्यवस्था की गयी है । इन मालिकों द्वारा औद्योगिक इकाइयों से धुलाई के कार्य के लिए आदेश प्राप्त किया जाता है । कभी-कभी इन्हे धुलाई के कार्य का आदेश ठेकेदारों से भी प्राप्त होता है । धुलाई के कार्य के लिए मजदूरी की दरें क्षेत्र में निम्न प्रकार है ।

1- उच्च कोटि के कालीनो की धुलाई 20 रूपये प्रति मीटर के हिसाब से है ।

2- निम्न कोटि के कालीनो की धुलाई 8 रूपये प्रति मीटर के के हिसाब से है ।

उपरोक्त से यह बात स्पष्ट होती है कि धुलाई के कार्य के लिए कार्यानुसार मजदूरी की व्यवस्था है कार्यानुसार मजदूरी की व्यवस्था होने के कारण श्रमिकों की पूरी क्षमता और लगन से कार्य करते है तथा

कार्य की भी अधिक होता है। जहाँ तक श्रमिको की पूर्ति का प्रश्न है धुलाई के कार्य के लिए श्रमिको की कमी नही होती क्योंकि कालीन उद्योग के अन्तर्गत धुलाई का कार्य अन्य रोजगार के अवसरो की तुलना में कम कष्टदायक है तथा श्रमिको को किसी विशेष प्रशिक्षण एंव कुशलता हासिल करने की आवश्यकता नही होती । ये विनिर्माण के क्षेत्र मे या दिनभर ईंट गारा करने की तुलना में कालीन की धुलाई का कार्य तुलनात्मक रुप से करना अधिक पसन्द करते है क्योंकि यह कम कष्ट दायक एंव अधिक प्रतिफल प्रदान करने वाला कार्य है, इसलिए धुलाई का कार्य करने के लिए पर्याप्त मात्रा में श्रमिक ग्रामीण एंव अर्द्धशहरी क्षेत्रो से पर्याप्त मात्रा मे प्राप्त होते है और श्रमिको में इस कार्य को प्राप्त करने की स्पर्धा या छोड सी भी होती है ।

कालीन की धुलाई की व्यवस्था भदोही और उसके आस-पास के क्षेत्रो मे है। कालीन की धुलाई के लिए लगभग 300 कुँए है या यह कहा जा सकता है कि 300 धुलाई की इकाइयां है जिन पर धुलाई का कार्य करने वाली इन इकाइयो मे से 50 इकाइयो को रेन्डम सेम्पुलिग के आधार पर चुनकर उनका अध्ययन किया गया ।[1]

1- अध्ययन के लिए 50 इकाइयो को रेन्डम सेम्पुलिंग के आधार पर चुना गया ।

अध्ययन के दौरान यह ज्ञात हुआ कि धुलाई का कार्य करने वाले सभी पम्पिंग सेटों की इकाइयां ऐसे परिवारों से सम्बन्धित पायी गयी जिनका मुख्य पेशा कृषि है । कृषि कार्य में सिंचाई के साधन के रूप में पम्पिंग सेटों का निर्माण किया गया। जिसमें कृषि की सिंचाई के अतिरिक्त कालीन की धुलाई का कार्य भी किया जाता है । यह पूछे जाने पर कि पम्पिंग सेटों की स्थापना सिंचाई के कार्य के लिए की गई थी तो धुलाई का कार्य क्यों प्रारम्भ किया गया । इस प्रश्न के उत्तर में 39 या 78% उत्तर देने वालों ने यह उत्तर दिया कि पम्पिंग सेटपर होने वाला व्यय को वसूलना आवश्यक है। जो धुलाई के कार्य करने से प्राप्त हो जाता है। 8 या 17 % उत्तर देने वाले इस दृष्टिकोण के थे कि उनके परिवारमें उन्होंने ऐसा अनुभव किया है कि उनकी सन्तानों की रुचि कृषि की ओर कम हो रही है। जो लोग पढ लिख गये है वे शहरों मे चले गये है, और जो घरपर रहते है वे शहर का जीवन व्यतीत करना चाहते है तथा मेहनत कम करना चाहतेहै । ऐसा कार्य करना चाहते है जिसमें कम मेहनत से अधिक रकम प्राप्त हो सके इस दृष्टिकोण से धुलाई का कार्य सरल लगता है इस लिए उसी पम्पिंगसेट पर कालीन की धुलाई का कार्यकरने लगे है । 5% उत्तरदाताओं ने अपनी आये का साधन बढाने के लिए धुलाई का कार्यप्रारम्भ किया, क्योकि कृषि से प्राप्त होने वाली आय परिवार

की बढ़ती हुई आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए अपर्याप्त थी । रैन्डम सेम्पुलिंग के आधार पर चुनी गयी 50 इकाइयों के सर्वेक्षण में कालीन की धुलाई का कार्यप्रारम्भ करने के कारणों एवं फ़िनिशिंग सेट मालिकों द्वारा दिए गये उत्तर को सारणी संख्या - 29 में स्पष्ट किया गया है ।

सारणी संख्या-29

धुलाई का कार्य करने का कारण

धुलाई का कार्य	उत्तर देने वालों की संख्या	प्रतिशत
1-फ़िनिशिंग सेट के आवश्यक खर्चों की प्राप्ति	39	78.0
2- कृषि कार्य में रुचि का कम होना और धुलाई का कार्य करना	8	17·0
3- आय का एक अन्य स्रोत बनाने के लिए	3	5·0
कुल	50	100·0

जहाँ तक कालीन की धुलाई का कार्यप्रारम्भ करने की अवधि का प्रश्न है, चुनी गई इकाइयों में प्राय, सभी इकाइयाँ ऐसी है जो 15 से लेकर 20 वर्ष पुरानी है। सर्वेक्षण की गयी इकाइयों में कुछ इकाइयाँ सन 1951 से धुलाई का कार्य कर रही है और ये इकाइयां धुलाई का कार्यमुख्य रूप से करने लगी है, अन्य कार्यउनका सहायक पेशा है। धुलाई का कार्य करने वाली इकाइयों का समय के अनुसार वर्गीकरण सारणी संख्या -30 में दिया गया है।

सारणी संख्या -30

धुलाई कार्य करने वाली इकाइयों की स्थापना व अवधि

स्थापना वर्ष	संख्या	कुल मे प्रतिशत
1951-61	7	14·0
1961-71	16	32·0
1971-81	19	38·0
1981-90	8	
	50	100·0

धुलाई का कार्य करने वाले फिनिशिंग सेटो के जल इकाइयों की क्षमता के बारे मे भी सूचना प्राप्त की गयी जिससे यह निर्धारित किया जा सके कि इन धुलाई इकाइयो द्वारा एक समय मे कितने व्यक्तियो को रोजगार दिया जा सकता है और कितने व्यक्ति एक साथ धुलाई का कार्य करते है ।

सर्वेक्षण के दौरान यह बात प्रकाश मे आयी है कि कुछ फिनिशिंग सेटो की क्षमता ऐसी है जिनमें 50 श्रमिक एक साथ धुलाई का कार्य कर सकते है। एक कालीन की धुलाई में जो साधारण आकार का होता है दस व्यक्ति लगते है और बड़े आकार के कालीनो में धुलाई के कार्य के लिए 25 आदमी लगाये जाते है। इस प्रकार फिनिशिंगसेटो की क्षमता साधारण आकार के कालीनो के आधार पर एक साथ पांच कालीनो की धुलाई करने की है। जिन पर 50 व्यक्ति कार्य करते है। बड़े आकार के कालीनो के आधार पर एक फिनिशिंग सेट पर दो कालीनो की एक साथ धुलाई की जाती है। एक कालीनो का धोने के लिए 25 व्यक्ति को रखा जा सकता है। इस प्रकार 50 व्यक्तियो द्वारा दो कालीनो के धोने का कार्य सम्पन्न किया जा सकता है ।

धुलाई के कार्य मे दो प्रकार के श्रमिक रखे जाते है ।

1- कुशल श्रमिक

2- अकुशल श्रमिक

कुशल श्रमिको के अन्तर्गत उन श्रमिको को रखा जाता है जो धुलाई के कार्य मे कुशल होते है। कालीन की धुलाई के दो स्तर होते है । पहले स्तर मे कालीन की धुलाई कुँए के जल द्वारा की जाती है । कुँओ से धुलाई स्थल तक जल पहुँचाने का कार्य अकुशल श्रमिको द्वारा किया जाता है। कालीन की धुलाई के दूसरे स्तर मे एक बार जल द्वारा धुलाई की जाती है। रसायनिक पदार्थों से धुलाई करने का कार्य कुशल श्रमिक करते है। कालीन की धुलाई के पश्चात उसे उठाकर सूखने के स्थान तक ले जाना, उसे सूखने के लिए फलाना, धुलाई के लिए आये हुए कालीनो को उतार "धुलाई स्थल तक पैलाने का कार्य अकुशल श्रमिको द्वारा किया जाता है ।

कुशल और अकुशल श्रमिको का अनुपात समान होता है । सर्वेक्षण के अन्तर्गत कालीन की धुलाई करने वाले मालिको से पूछे जाने पर यह ज्ञात हुआ कि जिन पम्पिंग सेटो की क्षमता बड़े दो कालिनो के धोने की है उनमें एक साथ 100 श्रमिक को रोजगार

दिया जाता है। श्रमिकों के रोजगार का यह अनुपात छोटे बड़े पम्पिंग सेटो का लगभग एक समान है। जिन पम्पिंग सेटो का कार्य छोटा है उनमें बड़े आकार का एक कालीन और छोटे आकार का पांच कालीन एक साथ ही धोये जा सकते है। सर्वेक्षण की गई धुलाई की 50 इकाइयां मे से 37 पम्पिंग सेट या 74% इकाइयो ऐसी थी जिनकी क्षमता दो बड़े कालीनो के धोने की या 10 छोटे आकार के कालीनो के धोने की है। जिनमें 100 श्रमिको को एक साथ धुलाई के कार्य मे रखा जाता है जिसमें 50 कुशल श्रमिक और 50 अकुशल श्रमिक होते है। कालीन की धुलाई की 13 इकाइयां या 26% इकाइयां ऐसी है जिनकी क्षमता एक बड़े कालीन धोने की या पांच छोटे कालीन धोने की है । जिसमें 50 व्यक्तियो को रोजगार दिया जाता है जिसमें 25 श्रमिक कुशल और 25 अकुशल श्रमिक हुआ करते है। धुलाई के इकाइयो की क्षमता के अनुसार विभाजन को सारणी संख्या 31 में दिखाया गया है ।

क्रमशः:

कालीन धुलाईयों की इकाइयों की क्षमता

सारणी संख्या -31

धुलाई इकाइयों की क्षमता	इकाइयों की संख्या	प्रदत्त रोजगार प्रतिदिन	कुल में प्रतिशत
1- दो बड़े या दस छोटे कालीनों की धुलाई	37	100 श्रमिक प्रति दिन कुशल अकुशल (50 + 50)	74%
2- एक बड़ा कालीन या पाँच छोटे कालीन	13	50 श्रमिक 25 + 25	26•0
योग	50		100

सर्वेक्षण के दौरान यह बात ज्ञात हुई कि धुलाई का कार्य पूर्ण क्षमता के आधार पर होता है इसके लिए ठेकेदारों को या पम्पिंगसेट मालिकों को श्रमिकों के अधिक निरीक्षण की आवश्यकता नहीं होती है, क्योंकि कुशल श्रमिकों को मजदूरी उनके कार्य के अनुसार दी जाती है।

कार्य के अनुसार मजदूरी निश्चित होने के कारण कुशल श्रमिक एक निर्धारित समय के अन्तर्गत अधिक से अधिक कार्य को पूरा करता है। अत: वे अकुशल श्रमिको को शीघ्रता से कार्य करने के लिए प्रेरित करते करते है । धुलाई करने वाले कुशल श्रमिको की मजदूरी कालीन की धुलाई के प्रति मीटर के हिसाब से दी जाती है, और अकुशल श्रमिको की मजदूरी समयानुसार या दैनिक आधार पर दी जाती है ।

उपरोक्त के आधार पर सर्वेक्षण की गयी 50 इकाइयो के रोजगार की क्षमता के सम्बन्ध में यह कहा जा सकता है कि इन धुलाई इकाइयो का रोजगार क्षमता अनुपात 1:87 आता है जिसका अर्थ यह है कि एक धुलाई इकाई द्वारा एक दिन में 87 व्यक्तियो को रोजगार प्रदान किया जाता है। इस आधार पर यह कहा जा सकता है कि भदोही क्षेत्र में कुल 300 धुलाई की इकाइयाँ है, और इन तीन सौ धुलाई इकाइयो द्वारा 1= 87 के अनुपात के आधार पर 26100 व्यक्तियो को प्रतिदिन रोजगार के अवसर प्रदान किया जाते है ।

जहाँ तक धुलाई के कार्य की अवधि का प्रश्न है प्राय: सभी धुलाई इकाई के स्वामियो ने इस बात को स्वीकार किया है कि धुलाई का कार्य केवल बरसात के दो तीन महिनो मे नही हो पाता। वर्ष के 8 से 10 महिनो तक हुआ करता है और सबसे अधिक धुलाई

कार्य वर्ष के चार महीनो मे मार्च, अप्रैल मई जून मे हुआ करता है ।

कालीन उद्योग एक ऐसा उद्योग है । जिसमें कार्य वर्ष के सभी महीनो का होता रहता है । जिसमें विभिन्न स्तर के कार्य विभिन्न महीनो में सम्पन्न होते रहते है । यद्यपि धुलाई का कार्य बरसात के महीनो में बन्द रहता है पर धुलाई का कार्य एक ऐसा कार्य है जो वर्ष के सभी महीनो मे होतारहता हैजिन महीनो मे धुलाई का कार्य कम होता है । कालीन के विक्रेता ठेकेदार और बुनकर बुनाई के कार्य मे व्यस्त होते है ।

धुलाई की जाने वाली इकाइयो द्वारा यह पूछे जाने पर कि वर्ष में वे कितने मूल्य की धुलाई का कार्य कर लेते है और उन्हे कितनी आमदनी होती है। इस सम्बन्ध में सर्वेक्षण की गयी 50 इकाइयो द्वारा धुलाई कार्य में प्राप्त मासिक कुल रकम को स्पष्ट किया गया है। कालीन कीधुलाई का कार्य अधिकांशतः ग्रीष्मकाल के चार महीनो मार्च अप्रैल मई और जून में अधिक होता है। इन महीनो में प्रायः कृषि के लिए जल की आवश्यकता नही होती पर भदोही और उसके आस-पास के क्षेत्रो के सर्वेक्षण से यह बात ज्ञात हुई कि जिन व्यक्तियो द्वारा पम्पिंग सेट की स्थापना की गयी है। उनके द्वारा गर्मी के मौसम मे भी ऐसी फसले उगायी जाती है जिनमें सब्जी और जानवरो के खाने के चारे हुआ करते है तथा कुछ मात्रा में व्यापारिक फसले भी उगायी जाती है । ग्रीष्मकाल के इन महीनो में अप्रैल,

मई, एवं जून के महिने कालीन की धुलाई की दृष्टि से व्यस्त महिने कहलाते है । सर्वेक्षण की गयी 50 इकाइयो द्वारा ग्रीष्मकाल के चार महिनो मे धुलाई के कार्य से प्राप्त आय को तालिका संख्या-32 में स्पष्ट किया गया है ।

तालिका संख्या - 32

धुलाई कार्य से प्राप्त आय

धुलाई कार्य से प्राप्त आय हजार रूपये में	मार्च	अप्रैल	मई	जून
	इकाइयो की संख्या			
15 से 25 हजार रूपये	7	4	3	2
25 से 35 "	8	7	9	4
35 से 45 "	9	6	11	9
45 से 55 "	11	9	13	14
55 से 65 "	5	11	4	5
65 से 75 "	4	9	3	6
75 से 85 "	3	4	5	7
85 से ऊपर	3	-	2	3
कुल इकाइयो की संख्या	50	50	50	50
धुलाई कार्य से प्राप्त (हजार रूपये) औसत आय	47·6	49	51·8	55·4

सारणी संख्या 31 से यह बात स्पष्ट होती है कि सर्वेक्षण की गयी इकाइयो से प्राप्त मासिक आय दस हजार रूपये से लेकर एक लाख रूपये तक है और यह आय सबसे अधिक मई और जून के महिनो मे होती है। कालीन उद्योगकी बुनाई का अधिकांश कार्य वर्षाएंव शीतऋतु मे होता है यहकार्यघरो के अन्दर होता है क्योकि करघो की स्थापना घरो के अन्दर या छाया के नीच की जाती है। जब कि कालीन धुलाई के कार्य का मौसम ग्रीष्मकाल होता है । ग्रीष्मकाल मे कालीन की बुनाई एंव धुलाई का कार्यदोनो ही अलग-अलग स्थानो और अलग-अलग व्यक्तियो द्वारा अधिक से अधिक किया जाता है। ग्रीष्मकाल मे धुलाई के पश्चात कालीन शीघ्र तथा भांति भांति सूख जाया करता है जिससे उसे बेचने योग्य बनाने मे सुविधाजनक होता है ।[1]

सर्वेक्षण की गयी 50 धुलाई की इकाइयो के ग्रीष्मकाल के चार महीनो मे धुलाई से प्राप्त आय को सारणी संख्या 31 मे वर्गीकृत किया गया है और यहआय 15 हजार से लेकर 1 लाख रूपये तक की सीमा

1- सर्वेक्षण की गयी 50 इकाइयो से सम्बन्धित आकडे मार्च अप्रैल मईएंव जून 1990 से सम्बन्धित है ।

तक वर्गीकृत की गयी है। इकाइयो में धुलाई का कार्य प्राय: मार्च के महिनो से प्रारम्भ होता है। तथा जून मे अपनी-चरम सीमा पर रहता है। यह कार्य जुलाई मे भी चलता रहता है, या जब तक वर्षा ऋतु प्रारम्भ नही होती तब तक तेजी में रहता है। धुलाई का कार्य करने वाली इकाइयो मे मार्च के महिने मे लगभग 40% इकाइयो की आय 35 हजार से 55 हजार रुपये के बीच थी। यदि धुलाई की जाने वाली इकाइयो के मार्च महीने का बहुलक ज्ञात किया गया जो 49•5 हजार रुपया आता है। और धुलाई करने वाले 50 इकाइयो का औसत मूल्य 47•6 हजार रुपये आता है। इसी प्रकार अप्रैल मई और जून महिनो का औसत और बहुलक मूल्यो को सारणी संख्या 32 में दिखाया गया है।

क्रमश ::

सारणी संख्या -32

धुलाई करने वाले इकाइयों की आय का औसत और बहुलक मूल्य [हजार रुपये में]

माह	औसत मूल्य रुपये में	बहुलक मूल्य रु0 में
मार्च	47.6	47.5
अप्रैल	49.0	55.0
मई	51.8	46.8
जून	55.4	48.5

सारणी संख्या 32 से यह बात स्पष्ट होती है कि ग्रीष्मकाल के मार्च से जून के महिने तक कालीन की धुलाई का कार्य करने वाली इकाइयों पर यदि व्यक्तिगत रूप से विचार किया जाय तो उनकी आय में निरन्तर वृद्धि होती गयी है। सारणी संख्या -32 मे आय सीमा के अन्तर्गत 15 से 25 हजार रुपये की आय प्राप्त करने वाली इकाइयों की संख्या क्रमशः कम होती गयी है। और इससे अधिक आय वर्ग की सीमा मे इकाइयों की संख्या मे वृद्धि हुई है, जो इस बात को स्पष्ट करता है कि ग्रीष्मकाल मे धुलाई करने वाली इकाइयों की आय मे वृद्धि होती है। यही बात इन इकाइयों के

औसत आय द्वारा भी स्पष्ट होती है । सर्वेक्षण की गयी 50 इकाइयो के प्राप्त होने वाली आय का औसत मूल्य और बहुलक मूल्य जिसे सारणी संख्या 33 से स्पष्ट किया गया है इससे यह स्पष्ट होता है कि इन इकाइयो के मार्च महिने की औसत आय 47•6 रूपये आती है और इस औसत आय मे निरन्तर वृद्धि हुई है। अप्रैल मे यह बढ कर 49 हजार रूपये मई में 51•8 हजार रूपये और जून में 55•4 हजार रूपये होती है। बढ़ता हुआ औसत मूल्य इस बात को स्पष्ट करती है कि ग्रीष्मकाल के विभिन्न महीनो मे धुलाई करने वाली इकाइयो की आय मे निरन्तर वृद्धि होती गयी । इन इकाइयो की आय का बहुलक मूल्य भी ज्ञात किया गया और सबसे अधिक बहुलक मूल्य अप्रैल के महिने का प्राप्त हुआ जो 55 रूपये है । जून माह का बहुलक मूल्य जुलाई महीने से अधिक रहा है ।

यदि धुलाई का कार्य करने वाली इकाइयो के विभिन्न महीनो मे प्राप्त करने वाली आय का औसत मूल्य ज्ञात किया जाय तो यह बात स्पष्ट होती है कि वर्षा ऋतु, के महीनो मे इनकी आय कम हो जाती है तथा अगस्त व सितम्बर के महिनो से सबसे कम रही है। इसके पश्चात अक्टूबर के महीने मे थोडी वृद्धि हुई है, परनवम्बर दिसम्बर जनवरी और फरवरी मे यह औसत प्राय: समान बना रहा है। मार्च माह से इससे वृद्धि प्रारम्भ हुई है । इसे सारणी संख्या 34 मे स्पष्ट किया गया है ।

सारणी संख्या - 34

धुलाई करने वाली इकाइयों की आय का मासिक औसत मूल्य (हजार रुपये में)

माह	औसत मूल्य हजार रुपये में
1- जनवरी	15.4
2- फरवरी	20·3
3- मार्च	47·6
4- अप्रैल	49·0
5- मई	51·8
6- जून	55·4
7- जुलाई	35·5
8- अगस्त	5·4
9- सितम्बर	15·2
10- अक्टूबर	10·7
11- नवम्बर	13.7
12- दिसम्बर	
औसत	64.5

सारणी संख्या 33 से यह बात स्पष्ट होती है कि धुलाई का कार्य करने वाली इकाइयो मे वर्षा ऋतु के मौसम मे कार्यनही होता है । एक ओर जून के महिने मे जहाँ इन इकाइयो द्वारा लगभग 55 हजार रुपये के मूल्य के धुलाई का कार्य किया जाता है। दूसरी ओर अगस्त और सितम्बर के महिने में इन इकाइयो की आय कम होकर 4•5 और 7•3 हजार रुपये मात्र ही रह जाता है। यदि इन इकाइयो के विभिन्न महिनो के धुलाई औसत मूल्य का औसत ज्ञात किया जाय तो यह औसत 64•5 हजार आता है ।

अतः यह कहा जा सकता है कि धुलाई करने वाली इकाइयो की औसत आय लगभग 65 हजार वार्षिक होती है ।

विनियोग- रोजगार अनुपात

कालीन उद्योग के धुलाई का कार्य करने वाली इकाइयो के किये गये विनियोग और इस विनियोग के परिणाम स्वरूप अर्जित आय और रोजगार के अवसर का अनुपात ज्ञात करने के लिए सम्मिलित इकाइयो मे विनियोजित पूंजी एवं उनके द्वारा दिए गये कुशल एवं अकुशल श्रमिको को रोजगार के आधार पर विनियोजित पूंजी रोजगार का अनुपात ज्ञात करने पर यह अनुपात 1 :87 आता है जिसका अर्थ यह है कि

धुलाई के कार्य मे लगी पूंजी की एक इकाई द्वारा लगभग 9 व्यक्तियो को रोजगार दिया जाता है। इस आधार पर यह कहा जा सकता है कि कालीन उद्योग मे धुलाई का कार्य भी अधिक रोजगार के अवसर प्रदान किये जाने वाला व्यवसाय है। धुलाई के कार्य में विनियोजित पूंजी से सम्बन्धित सेम्पुलित इकाइयो के आंकड़े एकत्र किये गये। इन सेम्पुल इकाइयो में 7 इकाइयां ऐसी रही है। जिनकी स्थापना 1951-61 के बीच में हुई थी। अधिकांश सेम्पुलित इकाइयो की संख्या मे वृद्धि मे परिणाम स्वरूप इनमें विनियोजित पूंजी की मात्रा में वृद्धि हुई है। विभिन्न दशको में स्थापित धुलाई की इकाइयो मे विनियोजित पूंजी के आधार पर प्रति इकाई विनियोजित पूंजी का औसत ज्ञात किया गया जिसे सारणी संख्या 36 में स्पष्ट किया गया है।

क्रमशः ::

सारणी संख्या- 35

धुलाई इकाइयों मे विनियोजित पूंजी

स्थापना दशक	इकाइयों की संख्या	कुल विनियोजित पूंजी (हजार रुपये में)	प्रति इकाई औसत विनियोजित पूंजी हजार रुपये में
1951-61	7	35	5
1961-71	16	128	8
1971-81	19	2470	13
1981-90	8	200	20
	50		

सारणी संख्या 35 से यह बात स्पष्ट होती है कि धुलाई का कार्य करने वाली इकाइयों की संख्या में वृद्धि होने के साथ-साथ उनकी औसत विनियोजित पूंजी में भी वृद्धि हुई है। यह वृद्धि आंशिक रूप से मूल्य स्तर मे वृद्धि के कारण और आंशिक रूप से इकाइयों की संख्या मे वृद्धि के कारण हुई है। इन इकाइयों द्वारा दिए गये श्रमिकों के रोजगार

के आधार पर विनियोजित पूंजी मे वृद्धि और रोजगार के अवसरो मे होने वाली वृद्धि के सह सम्बन्ध गुणाक ज्ञात किया गया । जो + 0.18 आता है । यह सह -सम्बन्ध इस बात को स्पष्ट करता है कि कालीन की धुलाई के कार्य मे विनियोजित पूंजी और रोजगार के अवसरो मे एक उच्चस्तर का सह सम्बन्ध है जो अन्य उद्योगो की तुलना मे अधिक है ।

कालीन की धुलाई का कार्य करने वाली इकाइयो मे विनियोजित पूंजी एंव रोजगार के अवसरो के बीच उच्च स्तर के सह सम्बन्ध से यह बात स्पष्ट होती है कि कालीन उद्योग का यह भाग श्रम प्रधान तकनीक पर आधारित है । इसके विकास द्वारा अधिक से अधिक व्यक्तियो को रोजगार का अवसर प्राप्त होता है । भदोही और ज्ञानपुर ऐसे क्षेत्र है जिनमें अधिकांश श्रमिक परिवार कालीन के उद्योग में कार्यरत है । अन्य कुटीर एंव छोटे पैमाने के उद्योगो का विकास इस क्षेत्र मे नही हो सका है । क्षेत्र के लगभग 80 % परिवारो की जीविका कालीन उद्योग से सम्बन्धित उद्योगो से ही चलती है। मीरजापुर जनपद में विनियोजित पूंजी और रोजगार के अवसरो के बीच सह सम्बन्ध गुणाक के आधार पर तुलना करके इस बात को स्पष्ट किया जा सकता है कि कालीन उद्योग अन्य उद्योगो की तुलना मे अधिक रोजगार के अवसर प्रदान करता है । मीरजापुर जनपद मे विकसित अन्य उद्योगो के सह सम्बन्ध गुणाको और कालीन उद्योग मे विनियोजित

पूंजी और रोजगार के अवसर के बीच का यह सम्बन्ध गुणांक (जो ब सेम्पुलित इकाइयो पर आधारित है) को सारणी संख्या 35 मे स्पष्ट किया गया है ।

सारणी संख्या -36

बड़े पैमाने के उद्योग

उद्योगो का नाम	कर्मचारी अनुपात
1- चुर्क सीमेन्ट उद्योग	1:11308 रूपया
2- डाला सीमेन्ट उद्योग	1:132618 "
3- ओबरा विद्युत ताप गृह	1: 700000 "
निजी क्षेत्र के उद्योग क कालीन उद्योग	1: 740 "

1- मीरजापुर जनपद मे कार्यरत बड़े पैमाने छोटे पैमाने और कुटीर उद्योग मैं विभिन्न उद्योगो मे पूंजी कर्मचारी- पूंजी अनुपात ज्ञात किया गया जो जो विभिन्न उद्योगो मे निम्न रहा है ।
मीरजापुर जनपद में औद्योगिक विकास का एक अध्ययन थीसीस बद्री प्रसाद पेज 86

विभिन्न उद्योगो में श्रम रोजगार अनुपात

सारणी संख्या -:37

उद्योग	श्रम पूंजी अनुपात	उत्पादन पूंजी अनुपात
1- सीमेन्ट उद्योग		
1- ढाला उद्योग	1:147984	1:8172
2- पुर्क उद्योग	1:113908	—
3- विद्युत उत्पादन	1:08	1:7
4- कालीन उद्योग	1:11222	-
5- छोटे पैमाने के उद्योग	1:24	1:18

1- मीरजापुर जनपद के विभिन्न उद्योगो मे विनियोजित पूंजी और रोजगार के बीच गुणाक सह सम्बन्ध से सम्बन्धि, आंकडे मीरजापुर से सम्बन्धित शोध कार्य से किया गया है ।

थीसिस - द्वारा डा0 बद्री प्रसाद दुबे पृष्ठ संख्या 87 प्रस्तुत कानपुर विश्व विद्यालय कानपुर को ।

श्रमिकों की दशाएं

कालीन की धुलाई का कार्य कालीन बुनने वालों के द्वारा नहीं किया जाता और न ही कालीन के विक्रेता ही करते हैं बल्कि कालीन विक्रेताओं से कालीन की बुनाई का आदेश प्राप्त करने वाले ठेकेदार या कमीशन एजेन्ट इस कार्य को सम्पन्न कराते है। ठेकेदार या कमीशन एजेन्ट इस कार्य को सम्पन्न कराने में एक अलग वर्ग के व्यक्तियों से सहायता प्राप्त करते है। जिनके पास पम्पिंग सेट या पर्याप्त स्थान होता है। जहाँ पर धुलाई का कार्य करके कालीन को सुखाया जा सके। इसमें दो प्रकार के लोग होते है। एक तो वे जो पम्पिंग सेट के मालिक होते है जो अपना जल तथा जमीन ठेकेदारों को या कमीशन एजेन्टों को किराये पर प्रदान करते है। श्रमिक ठेकेदारों द्वारा लगाये जाते है। और कालीन की धुलाई का कार्य सम्पन्न किया जाता है। दूसरे वर्ग के अन्तर्गत पम्पिंग सेट के ऐसे मालिक है जो धुलाई का कार्य भी करते है जो कमीशन एजेन्ट या ठेकेदारों से कालीन का ठेका लेते है धुलाई के लिए जल और जमीन स्वयं उनकी होती है। वे श्रमिकों की सहायता से कालीन बुनाई का कार्य करते है। धुलाई का कार्य चाहे कमीशन एजेन्टों या ठेकेदारों द्वारा कराया जाय दोनों ही दशाओं में श्रमिक

दैनिक मजदूरी के आधार पर रखे जाते है। ये श्रमिक अधिकांशतः ग्रामीण क्षेत्रो मे यह अर्द्ध शहरी क्षेत्रो से प्राप्त होते है। जो भूमिहीन मजदूर होते है या जो दैनिक मजदूरी के आधार पर अपना जीवन यापनकरते है। उनके परिवार के लोग कुछ दूसरा कार्य या मजदूरी करते है। ये असंगठित श्रमिक हुआ करते है। इनकी स्थिति उन दैनिक मजदूरो की भांति है जो शहर में भवन निर्माण के कार्य में मिस्त्रियो के साथ ईंट गारे का कार्य करते है। इनके कार्यों की सुरक्षा व अवधि मिस्त्रियो के ऊपर निर्भर है और इनको दैनिक मजदूर कहते है।

दैनिक आधार पर मजदूरी प्राप्त करने वाले इन श्रमिको को किसी भी प्रकार के श्रम कल्याण व समाजिक सुरक्षा का प्राविधान नही है। वर्तमान में श्रम सम्बन्धी जितने कानून है इन कानूनो की कोई भी धारा इन पर लागू नही होती है। इनके सम्बन्ध में श्रम निरीक्षक से जानकारी प्राप्त किया गया पर श्रम निरीक्षक ने यह स्पष्ट किया कि इन श्रमिको तक श्रम सम्बन्धी कानूनो का क्षेत्र नही है। यह निजी क्षेत्र का मामला है।

श्रम सम्बन्धी कानून एवं धुलाई कार्य मे लगे श्रमिक

कालीन की धुलाई का कार्य करने वाले श्रमिक दैनिक मजदूरी के आधार पर कार्य करते है। इन्हे कार्य करने पर मजदूरी दी जाती है। यदि इन पर " NO WORK NO PAY. " काम नही तो दाम नही " का सिद्धान्त लागू होता है। इन श्रमिको पर श्रम सम्बन्धी विभिन्न कानूनो के लागू होने के प्रश्न पर श्रम निरीक्षक ने यह स्पष्ट कि ये श्रमिक श्रम सम्बन्धी कानूनो की विभिन्न धाराओ द्वारा इन्हे किसी भी प्रकार का लाभ प्राप्त नही है। इस सम्बन्ध मे दो कठिनाइयां व्यक्त की गई एक तो यह कि धुलाई का कार्य करने वाली इकाइयां पंजीकृत नही है । यह कार्य व्यक्ति विशेष द्वारा किया जाता है । दूसरे धुलाई कार्य ठेकेदारो के माध्यम से होता है । ठेकेदार भी एक अपंजीकृत व्यक्ति होता है। वह धुलाई का कार्य सम्पन्न कराने के लिए दैनिक मजदूरी के आधार पर श्रमिको को नियुक्त करता है इस प्रकार कालीन की धुलाई का कार्य पूर्णतया असंगठित, पंजीकृत तथा अनियमित है। इन श्रमिको की नियुक्ति ठेकेदारो के माध्यम से होती है। श्रमिको और ठेकेदारो के बीच कार्य की नियुक्ति तथा मजदूरी की दर से सम्बन्धित बाते सब मौखिक होती है अतः इन पर सरकार का किसी प्रकार का नियन्त्रण नही होता है। इन श्रमिको को संगठित क्षेत्र के अन्तर्गत लेने का प्रयास

करने के लिए पहला आवश्यक कदम यह होना चाहिए कि धुलाई का कार्य करने वाले व्यक्तियों ठेकेदारों तथा कमीशन एजेन्टों का पंजीकरण किया जाय ।

राज्य एवं श्रमिक

राज्य द्वारा श्रमिकों को प्राप्त सुविधा एवं नियन्त्रण के सम्बन्ध में जानकारी प्राप्त करने के लिए श्रम के निरीक्षक के सम्बन्ध स्थापित किया गया और इस सम्बन्ध में यह पाया गया कि व्यवहारिक रूप से राज्य का इन श्रमिकों पर कोई नियन्त्रण नहीं है, बल्कि उद्योग में व्यवस्था इस प्रकार की है कि सरकार व्यवस्था को एक मूक दर्शक बन कर देखती रही है। कालीन उद्योग का उत्पादन कार्यपूर्णतया निजी क्षेत्रों के अन्तर्गत है । और उद्योग मे मालिक और श्रमिकों के सम्बन्धमें पूर्णतया निजी प्रकार के है। यद्यपि सैद्धान्तिक रूप से भारतीय औद्योगिक नीति मे समय-समय पर विभिन्न प्रकार के नियन्त्रण की बात कही जा रही है। इस सम्बन्धमें विभिन्न वैधानिक व्यवस्था भी कर दी गयी है । कालीन उद्योग मे सर्वेक्षण के दौरान यह बात ज्ञात हुई कि सैद्धान्तिक रूप से सरकार द्वारा बनाये गये नियम भी इस उद्योग पर भी लागू है। इस सम्बन्ध मे यह भी कहा जा सकता है

कि सरकार द्वारा ऐसा कोई भी प्रभावी कदम नही उठाया गया है। जिसका प्रत्यक्ष प्रभाव श्रमिकों की पारिवारिक तथा समाजिक दशाओं पर पड़ा हो । श्रम निरीक्षक से साक्षात्कार लेने पर उन्होंने इस बात को स्वीकार किया कि विभिन्न श्रम सम्बन्धी कानून उन सभी औद्योगिक इकाइयों पर लागू होते है जिसमें कम से कम 10 श्रमिक कार्यरत है और जिनमें शक्ति का प्रयोग किया जाता है । शक्ति का प्रयोग न होने की दशा में श्रम सम्बन्धी उन औद्योगिक इकाइयों मे लागू होते है जिनमें 20 श्रमिक काम करते है । ऐसे इकाइयों मे श्रम सम्बन्धी कानून लागू होते है । श्रम सम्बन्धी विभिन्न कानूनों के व्यवहार मे लागू होने के सम्बन्ध मे विस्तृत जानकारी देने मे श्रम निरीक्षक असमर्थ रहा है। उसने केवल श्रमिकों द्वारा मालिकों के विरूद्ध शिकायत के निपटारे के सम्बन्ध में ही केवल जानकारी दी । इस बात को पूछने पर कि आप द्वारा श्रमिकों को किस प्रकार की सहायता प्रदान की जाती है । इस सम्बन्ध मे उसने किसी विशेष प्रकार की सहायता को स्पष्ट नही किया और न ही सर्वेक्षण के दौरान किसी भी सुविधा जो राज्य द्वारा प्रदान की गयी हो, का प्रमाण मिलता है । श्रम निरीक्षक ने अपना महत्व केवल शिकायतों के निपटारा करने के सम्बन्ध में स्पष्ट किया श्रम निरीक्षक का महत्व और उसके कार्य का श्रमिकों के विभिन्न कार्य कलापों पर पड़ने वाला प्रभाव सीमित है । श्रम निरीक्षक ने इस बात को स्पष्ट किया कि

वह श्रम सम्बन्धी कार्य कलापो पर केवल उसी समय हस्तक्षेप करता है जब श्रमिक द्वारा उद्योग मालिक के विरूद्ध कोई शिकायत की जाती है। शिकायत न होने की दशा मे श्रम निरीक्षक का महत्व केवल सिद्धान्त तक ही सीमित रह हर जाता है।

श्रमिको के कार्यकरने की दशाओ से सम्बन्धित विभिन्न अंगो पर राज्य का महत्व स्पष्ट करने के लिए श्रमिको से सम्बन्धित विभिन्न अंगो पर विचार किया गया। उदाहरण के लिए श्रमिको की मजदूरी और कार्य करने के घन्टो के सम्बन्ध मे सरकार का नियन्त्रण पूछे जाने पर श्रम निरीक्षक ने केवल यह स्पष्ट किया कि इस पर नियन्त्रण है। सर्वेक्षण के दौरान यह बात प्रकाश मे आयी कि कालीन उद्योग मे श्रमिको को दी जाने वाली मजदूरी कृषि के क्षेत्र मे श्रमिको को प्राप्त होने वाली मजदूरी की तुलना मे अधिक है। पर औद्योगिक क्षेत्र मे संगठित उद्योगो मे श्रमिको को प्राप्त होने वाली सुविधाओ की तुलना मे कुछ भी नही है। कालीन उद्योग ऐसा क्षेत्र प्रस्तुत करता है जिसमे कृषि श्रमिको की तुलना मे तुलनात्मक रूप से सुविधाए अधिक है। इस लिए आस-पास के ग्रामीण क्षेत्रो से श्रमिक उत्तम मजदूरी और उत्तम कार्य करने की दशाओ से आकर्षित होकर कृषि क्षेत्र मे कार्य करने के बजाय कालीन उद्योग मे कार्य करता है। इसके कार्य करने के घन्टे शहर के असंगठित क्षेत्र मे ही समान है, जो प्राय: 8 से 10 घन्टे तक है और इस पर सरकार का किसी प्रकार से नियन्त्रण नही हो सकता है।

कालीन उद्योग मे कालीन के उत्पादन का कुछ कार्य बाल श्रमिको द्वारा भी सम्पन्न किया जाता है। यद्यपि कानून की दृष्टि से श्रम निरीक्षक द्वारा इस बात को स्पष्ट किया गया कि बालको को उत्पादन के कार्य मे लगाना वर्जित है। सर्वेक्षण के दौरान यह पाया गया कि धुलाई तथा कटाई के कार्यों में महिला श्रमिको के अतिरिक्त बाल श्रमिको को भी पर्याप्त मात्रा में लगाया जाता है । इससे सम्बन्धित प्रश्न पूछे जाने पर श्रम निरीक्षक ने यह स्पष्ट किया कि इस स्थिति का हम विरोध नही कर सकते क्योकि यह श्रमिको और उद्योग मालिको के बीच का समझौता होता है । उनके द्वारा बनाये गये रिकार्ड से यह बात स्पष्ट नही होपाती कि उन्होने कालीन बनाने के लिए जिन श्रमिको से कार्य लिया है कि वे बाल श्रमिक है अथवा नही । श्रम सम्बन्धी विभिन्न समस्याओ के निराकरणके सम्बन्ध में श्रम निरीक्षक ने अपना महत्व केवल इस बात से स्पष्ट किया कि यदि श्रमिक अपनी कोई शिकायत उनसे करता है तो उसकी सुनवायी की जाती है श्रमिको से इस बात की जानकारी करने पर कि " क्या वे अपनी विभिन्न समस्याओ को श्रम निरीक्षक के सामने रखते है अथवा नही इस सम्बन्ध में श्रमिको ने इस बात को स्पष्ट किया कि यदि वे मालिक के विरुद्ध किसी प्रकार की शिकायत करते है तो उन्हे नौकरी से भी हाथ धोना पड़ता है ।

ऐसी स्थिति मे उन्हे जो कुछ मिलता है और जैसे मिलता है। वे उसे स्वीकार करते है। जहाँ तक श्रमिको के मजदूरी कार्य करने के घन्टे, छुट्टी बोनस इत्यादि का प्रश्न है इस सम्बन्ध मैं औधोगिक इकाइयो के मालिक से जानकारी प्राप्त करने पर यह बात स्पष्ट हुई कि उनके द्वारा वे सभी रजिस्टर नियमानुसार बनाये जाते है। जिन्हे श्रम निरीक्षक की आवश्यकता होती है और उनके द्वारा निर्देश दिए जाते है। दैनिक मजदूरी और बिना किसी पूर्ति के नियुक्त श्रमिको को बोनस और छुट्टी आदि का कोई प्रश्न ही नही उठता है।

उपरोक्त परिस्थितियो मे इस बात को स्पष्ट किया जा सकता है कि कालीन उधोग एक निजी क्षेत्र का उधोग है और इसके सभी कार्य मालिक की इच्छानुसार और सुविधानुसार किये जाते है। श्रमिक जिसकी स्थिति पूंजीपति की तुलना मे हमेशा कमजोर रही है। वह अपनी इच्छाओ के अनुसार अपने को समायोजित करने के लिए बाध्य होता है क्योंकि उनके समक्ष उपयुक्त वैकल्पिक रोजगार के अवसर का अभाव होता है।

अतः श्रमिकों की दशाओं से सम्बन्धित सुधार व औद्योगिक इकाइयों के मालिकों और श्रमिकों के बीच आपसी सद्भाव समायोजन तथा समझौतों के आधार पर ही सम्भव है, परिस्थितियों कुछ इस प्रकार की है कि विभिन्न कानूनों के अन्तर्गत प्रदत्त सुविधाएं प्रभावी रूप से लागू नही की जा सकती है। इन्हें क्रमशः लागू करके सफलता प्राप्त की जा सकती है। इस सर्वेक्षण के दौरान इस बात का अनुभव किया गया कि वर्तमान व्यवस्था को पूर्णतया बदला नही जा सकता है और न ही बदलना उपयुक्त है, क्योंकि इस उद्योग मे एक बड़ी मात्रा मे अकुशल श्रमिक कार्य करते है। जो इस व्यवसाय के कार्य को रोजगार के उपलब्ध अन्य अवसरों की तुलना मे अधिक उपर्युक्त समझकर अपनाता है और इस उद्योग से अधिक उपयुक्त रोजगार का अवसर वर्तमान परिस्थितियों मे उसे अन्यत्र कहीं प्राप्त नही है जिससे वह अपना जीवन यापन कर सके।

निष्कर्ष

कालीन की धुलाई और सफाई का कार्य कालीन उद्योग के एक सहायक उद्योग के रूप में अर्द्ध शहरी एवं ग्रामीण क्षेत्रों में विकसित हुआ है। कालीन की धुलाई का कार्य जिनके पास अपना कुँआ और जमीन होती है उनके द्वारा किया जाता है। कुँओ में पम्पिंग सेट लगाकर इस कार्य को सम्पन्न किया जाता है कालीन की धुलाई का उद्योग भी दो रूपो मे विकसित हुआ है।

1- कुछ व्यक्ति पम्पिंग सेट की सेवाएं किराये के आधार पर प्रदान करते है, और धुलाई का कार्य सम्पन्न कराने वाले इस सुविधा को करते है।

2- धुलाई का कार्य ठेकेदारो द्वारा अपने श्रमिका के माध्यम से सम्पन्न कराया जाता है।

3- ठेकेदारो द्वारा धुलाई का कार्य करने वाले श्रमिक को दैनिक मजदूरी के आधार पर रखा जाता है।

4- कुछ व्यक्तियो द्वारा पम्पिंग सेटो के माध्यम के केवल जल की पूर्ति ही नही की जाती बल्कि कालीन की धुलाई

और सफाई का ठेका भी लिया जाता है इस कार्य के लिए पम्पिंग सेट मालिको द्वारा अपने श्रमिक रखे जाते है। कालीन की धुलाई के लिए प्राय: पुरूष श्रमिक दैनिक मजदूरी के आधार पर रखे जाते है । वर्तमान अध्याय के अन्तर्गत कालीन की धुलाई का कार्य करने वाले श्रमिको और ठेकेदारो के आर्थिक सम्बन्धो, श्रमिको की आर्थिक और सामाजिक दशाओ तथा श्रमिको को प्राप्त सुरक्षा व सुविधाओ के सम्बन्धमे वर्तमान व्यवस्था की पर्याप्तता और अपर्याप्तता पर विचार किया जायेगा ।

कालीन की धुलाई का कार्यप्राय: ग्रामीण एंव अर्द्धनगरीय क्षेत्र मे सम्पन्न किया जाता है। धुलाई का कार्य करने के लिए अर्द्धशाहरी क्षेत्रो मे पम्पिंग सेटो का निर्माण केवल इसी कार्य के लिए किया जाता है और ग्रामीण क्षेत्र मे इन पम्पिंग सेटो से कृषि का कार्य भी किया जाता है। कालीन की धुलाई का कार्यएक सहायक उधोग के रूप मे उस समय किये जाते है जब कि कृषि के लिए जल की आवश्यकता नही होती और कालीन की धुलाई का कार्य किया जाता है। अर्द्धशाहरी क्षेत्रो मे भी पम्पिंग सेट की स्थापनाकेवल धुलाई के कार्य के लिए ही नही की जाती बल्कि उससे सिंचाई का कार्य भी किया जाता है। नगरीय क्षेत्र के ऐसे लोग जिनके पास पर्याप्त मात्रा में भूमि होती है, वे इस कार्य को करते है। कालीन की धुलाई के साथ-साथ वे अपने खेतो मे

कृषि का कार्यकरते है । धुलाई के कार्य के लिए भदोही, ज्ञानपुर और मीरजापुर क्षेत्रों में धुलाई किये जाने वाले सम्पूर्ण क्षेत्र के कुंओं की संख्या लगभग10,000 है। भदोही क्षेत्र के अन्तर्गत परसीपुर, सुरियावा, मोढ नई बाजार, आदि कस्बे आते है। जिनका विस्तार 25 वर्ग किलो मीटर के अन्तर्गत है । इस क्षेत्र मे ऐसे कुंओं की संख्या जिनके माध्यम से कालीन धुलाई का कार्य होता है, लगभग 300 बतायी गयी है । जमादार कहा जाता है । जिसका औद्योगिक इकाइयो के माध्यम से स्थायी कर्मचारियो को वेतन दिया जाता है । जमादार का मुख्य कार्य कालीन की धुलाई के कार्यको सम्पन्न कराना होता है। कालीन की धुलाई का स्थान औद्योगिक इकाइयो द्वारा जमादार की देखरेख मे विकसित किया जाता है। जमादार दैनिक मजदूरी के आधार पर आवश्यक श्रमिकों को रख कर कालीन की धुलाई का कार्य सम्पन्न कराता है। औद्योगिक इकाइयो द्वारा कालीन की धुलाई का कार्य स्वय के हाथ में लेने के प्रमुख कारणों के सम्बन्ध में फील्ड सर्वेक्षण की अवधि में ठेकेदारी प्रथा की विभिन्न कमियो के कारण औद्योगिक इकाइयो द्वारा कालीन धुलाई का कार्य विकसित हुआ है । ठेकेदारी के सम्बन्ध में प्राय: यह शिकायत मिली है कि इनके द्वारा धुलाई के कार्य मे आवश्यक समय बर्बाद किया जाता है । इनके द्वारा प्राय: समय पर माल तैयार करके नही दिया जाता है ।

कुछ लोगों के अनुसार ठेकेदारी द्वारा धुलाई के नाम पर एक बड़ी मात्रा मे धनराशि प्राप्त की जाती है। इसका उपयोग दूसरे कार्यों मे कर लिया जाता है। कुछ लोगो के अनुसार ठेकेदारी द्वारा धुलाई के कार्य मे कालीन के गुणों पर ध्यान नही दिया जाता है।

कालीन की सफाई और धुलाई का कार्य कुटीर उद्योग के अन्तर्गत आता है। कालीन की धुलाई का कार्य दैनिक मजदूरी के माध्यम से सम्पन्न किया जाता है। इन मजदूरों की स्थिति सबसे दयनीय और खराब है तथा इन पर सरकार की ओर से कोई अंकुश और नियंन्त्रण नही लगाया गया है। इन श्रमिकों की स्थिति ग्रामीण एवं शहरी क्षेत्रों में भवन निर्माण में कार्य करने वाले श्रमिकों की भांति है। जिनकी सेवाएं दैनिक मजदूरी के आधार पर निजी व्यक्तियों द्वारा प्राप्त की जाती है, जिन्हे ईट गारा ढोने वाले या ग्रामीण क्षेत्र में दैनिक मजदूरी पर कार्य करने वाले श्रमिकों की भांति है। यह क्षेत्र पूर्णतया श्रम की दृष्टि कोण से निजी क्षेत्र के अन्तर्गत आता है। जिस प्रकार भवन निर्माण कार्य में दैनिक मजदूरी के आधार पर जब तक काम होता है तब तक उनकी सेवाएं प्राप्त की जाती है और कार्यसमाप्त होने के पश्चात कार्य मालिक और श्रमिक का सम्बन्ध समाप्त हो जाता है।

कार्य मालिक और श्रमिकों का सम्बन्ध प्रायः दैनिक होता है । जो प्रत्येक दिन कार्य समाप्त होने के समय मजदूरी का भुगतान होने पर समाप्त हो जाता है। यही स्थिति कालीन की धुलाई करने वाले श्रमिकों की है ।

भदोही क्षेत्र के अन्तर्गत लगभग 300 कूँए ऐसे है जिनके मालिकों द्वारा कालीन की धुलाई की व्यवस्था की गयी है। इन मालिकों द्वारा औद्योगिक इकाइयों से धुलाई के कार्य के लिए आदेश प्राप्त किया जाता है। कभी - कभी इन्हे धुलाई के कार्यको आदेश ठेकेदारों द्वारा भी प्राप्त होता है। धुलाई के कार्य के लिए मजदूरी की दरे क्षेत्र निम्न प्रकार है ।

1- उच्च कोटि के कालीनों की धुलाई 20 रूपये प्रति मीटर के हिसाब से है ।

2- निम्न कोटि के कालीनों की धुलाई 8 रूपये प्रति मीटर के हिसाब से है ।

उपरोक्त से यह बात स्पष्ट होती है कि धुलाई के कार्य के लिए कार्यानुसार मजदूरी की व्यवस्था है कार्यानुसार मजदूरी की

व्यवस्था होने के कारण श्रमिक पूरी क्षमता और लगन से कार्य करते है तथा कार्य भी अधिक होता है । जहाँ तक श्रमिको की पूर्ति का प्रश्न है धुलाई के कार्य के लिए श्रमिको की कमी नही होती क्योकि कालीन उधोग के अन्तर्गत धुलाई का कार्य अन्य रोजगार के अवसरो की तुलना मे कम कष्ट दायक है । तथा श्रमिको को किसी विशेष प्रशिक्षण एंव कुशलता हासिल करने की आवश्यकता नही होती । वे भवनिर्माण के क्षेत्र मे या दिन भर ईंट गारा करने की तुलना मे कालीन की धुलाई का कार्य तुलनात्मक रुप से करना अधिक पसन्द करते है, क्योकि यह कम कष्ट दायक एंव अधिक प्रतिफल प्रदान करने वाला कार्य है । इस लिए धुलाई का कार्य करने के लिए पर्याप्त मात्रा मे श्रमिक ग्रामीण एंव अर्धशहरी क्षेत्रो से पर्याप्त मात्रा मे प्राप्त होते है और श्रमिको मे इस कार्य को प्राप्त करने की स्पर्धा या होड़ सी लगी है । अध्ययन के दौरान यह ज्ञात हुआ कि धुलाई का कार्य करने वाले सभी पम्पिंग सेटो की इकाइयो ऐसे परिवारो से सम्बन्धित पायी गयी जिनका मुख्य पेशा कृषि है। कृषि कार्य से सिंचाई के साधन के रुप मे पम्पिंग सेटो का निर्माण किया गया। जिसमे कृषि की सिंचाई के अतिरिक्त कालीन की धुलाई का कार्य भी किया जाता है। यह पूछे जाने पर कि पम्पिंग सेटो की स्थापना सिंचाई के कार्य के लिए की गयी थी तो धुलाई का कार्य क्यो प्रारम्भ किया । इस प्रश्न के उत्तर मे

39 या 78 % उत्तर देने वालों ने यह उत्तर दिया कि परमैंगनेट पर होने वाले व्यय को वसूलने करना आवश्यक है। जो धुलाई के कार्य करने से प्राप्त हो जाता है । 8 या 77% उत्तर देने वाले इस दृष्टिकोण के थे कि उनके परिवार में उन्होंने ऐसा अनुभव किया है कि उनकी सन्तानों की रुचि कृषि की ओर कम हो रही है। जो लोग पढ़ लिख गये है वे शहरो में चले गये है और जो घर पर रहते है वे शहर का जीवन व्यतीत करना चाहते है तथा मेहनत कम करना चाहते है और ऐसा करना चाहते है । जिसमे कम मेहनत से अधिक रकम प्राप्त हो सके । इस दृष्टिकोण से धुलाई का कार्य सरल लगता है । इस लिए उसी परमैंगनेट पर कालीन की धुलाई कार्य करने लगे है । 5 % उत्तरदाताओं ने अपने आय का साधन बढाने के लिए धुलाई का कार्य प्रारम्भ किया, क्योंकि कृषि से प्राप्त होने वाली आय परिवार की बढ़ती हुई आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए अपर्याप्त थी ।

कुँओ से धुलाई स्थल तक जल पहुँचाने कार्य अकुशल श्रमिकों द्वारा किया जाता है । कालीन धुलाई के दूसरे स्तर में एक बार जल द्वारा धुलाई कराने के पश्चात रसायनिक पदार्थों से उसकी धुलाई की जाती है। रसायनिक पदार्थों से धुलाई करने का कार्य कुशल श्रमिक करते है । कालीन की धुलाई के पश्चात उसे उठाकर सूखने के स्थान तक ले जाना, उसे सूखने के लिए फैलाना, धुलाई के लिए आये हुए कालीनों को उतारकर धुलाई स्थल तक फैलाने कार्य अकुशल श्रमिकों

द्वारा किया जाता है। कुशल और अकुशल श्रमिको की संख्या को जोड़कर यह कहा जा सकता है कि दोनो श्रमिको का अनुपात समान होता है । सर्वेक्षण के अन्तर्गत कालीन की धुलाई करने वाले मालिको से पूछे जाने पर यह ज्ञातहुआ कि जिन पम्पिगसेटो की क्षमता बडे कालीनो के धोने की है उनमें एक साथ 100 श्रमिको को रोजगार दिया जाता है । श्रमिको के रोजगार का यह अनुपात छोटे- बड़े पम्पिंग सेटो का लगभग एक समान है । जिन पम्पिंग सेटो का कार्य छोटा है उनमें बड़े आकार का एक कालीन और छोटे आकार कापांच कालीन कालीन एक साथ धोये जा सकते है । सर्वेक्षण की गयी धुलाई की 50 इकाइयो मे से 37 पम्पिंग सेटो या 74% इकाइयां ऐसी है जिनकी क्षमता दो बड़े कालीनो के धोने की या 10 छोटे आकार के कालीनो के धोने की है । या जिनमें 100 श्रमिको को एक साथ धुलाई के कार्य पर दिया जाता है।जिसमें 50 कुशल श्रमिक और 50 अकुशल श्रमिक होते है ।

सर्वेक्षण की गई 50 धुलाई की इकाइयो के ग्रीष्मकाल के चार महिनो मे धुलाई से प्राप्त आय को सारणी संख्या 32 मे वर्गीकृत किया गया है और यह आय 15 हजार से लेकर 1 लाख रूपये तक की सीमा तक वर्गीकृत की गयी है । इकाइयो मे धुलाई का कार्य प्राय: मार्च के महिनो से प्रारम्भ होता है तथा जून मे अपनी परम सीमा पर होता है ।

यह कार्य जुलाई मे भी चलता रहता है या जब कि वर्षा ऋतु प्रारम्भ नही होती तब तक तेजी मे रहता है । धुलाई का कार्य करने वाली इकाइयो मे मार्च के महिने मे लगभग 40 % इकाइयो की आय 35 हजार से 55 हजार रूपये के बीच थी । यदि धुलाई की जाने वाली इकायो के मार्चके महिने का बहुलक ज्ञात किया गया जो 47•5 हजार रूपया आता है, और धुलाई करने वाले 50 इकाइयो का औसत मूल्य 47•6 हजार रूपये आता है ।

कालीन उद्योग के धुलाई का कार्य करने वाली इकाइयो द्वारा किये गये विनियोग और इस विनियोग के परिणाम स्वरूप अर्जित आय और रोजगार के अवसर का अनुपात ज्ञात करने के लिए सम्मिलित इकाइयो मे विनियोजित पूंजी एंव उनके द्वारा दिए गये कुशल तथा अकुशल श्रमिको को रोजगार के आधार पर विनियोजित पूंजी और रोजगार का अनुपात ज्ञात करने पर यह अनुपात 1.87 आता है जिसका अर्थ यह है कि धुलाई के कार्य मे लगी पूंजी की एक इकाई द्वारा लगभग 90 व्यक्ति को रोजगार दिया जाता है । इस आधार पर यह कहा जा सकता है कि कालीन उद्योग मे धुलाई का कार्य भी अधिक रोजगार के अवसर प्रदान किये जाने वाला व्यवसाय है ।

कालीन की धुलाई का कार्य करने वाली इकाइयो मे विनियोजित पूंजी एवं रोजगार के अवसरो के बीच उच्च स्तर के सह सम्बन्ध से यह बात स्पष्ट होती है कि कालीन उद्योग का यह भाग श्रम प्रधान तकनीक पर आधारित है। इसके विकास द्वारा अधिक से अधिक व्यक्तियो को रोजगार का अवसर प्राप्त होता है भदोही और ज्ञानपुर ऐसे क्षेत्र है। जिनमें अधिकांश श्रमिक परिवार कालीन के उद्योग मे ही कार्यरत है। अन्य कुटीर एवं छोटे पैमाने के उद्योग का विकास इस क्षेत्र में ही हो सका है क्षेत्र के लगभग 80% परिवारो की जीविका कालीन उद्योग से सम्बन्धित उद्योगो से ही चलती है। मीरजापुर जनपद में अन्य उद्योग भी विकसित हुए है। कालीन की धुलाई का कार्य करने वाले श्रमिक दैनिक मजदूरी के आधार पर कार्य करते है। इन्हे कार्य करने पर मजदूरी दी जाती है। यदि इन पर "No Work No Pay." काम नही तो दाम नही का सिद्धान्त लागू होता है। इन श्रमिको पर श्रम सम्बन्धी विभिन्न कानूनो के लागू होने के प्रश्न पर श्रम निरीक्षक ने यह स्पष्ट किया कि ये श्रमिक श्रम सम्बन्धी कानूनो की विभिन्न धाराओ द्वारा इन्हे किसी भी प्रकार का लाभ प्राप्त नही है। इस सम्बन्धमें दो कठिनाइयां व्यक्त की गयी है एक तो यह कि धुलाई का कार्य करने वाली इकाइयो पंजीकृत नही है। यह कार्य व्यक्ति विशेष द्वारा किया जाता है, दूसरे धुलाई का कार्य ठेकेदारो

के माध्यम से होता है। ठेकेदार भी एक असंगठित व्यक्ति होता है। यह धुलाई का कार्य सम्पन्न कराने के लिए दैनिक मजदूरी के आधार पर श्रमिको को नियुक्त करता है। इस प्रकार कालीन की धुलाई का कार्य पूर्णतया असंगठित असंगठित तथा अनियन्त्रित है। इन श्रमिको की नियुक्ति ठेकेदारो के माध्यम से होती है। श्रमिको और ठेकेदारो के बीच कार्य की नियुक्ति तथा मजदूरी की दर से सम्बन्धित बाते सब मौखिक होती है। अतः इन पर सरकार का किसी भी प्रकार का नियन्त्रण नही होता है इन श्रमिको को संगठित क्षेत्र के अन्तर्गत लेने का प्रयास करने के लिए पहला आवश्यक कदम यह होना चाहिए कि धुलाई का कार्य करने वाले व्यक्तियो ठेकेदारो तथा कमीशन एजेन्टो का पंजीकरण किया जाय।

अध्याय-6

कालीन उद्योग - विक्रेता और निर्यातक कालीन उत्पादन की अन्तिम कड़ी विक्रेता है जो देशी और विदेशी बाजारों में कालीन की बिक्री का कार्य करते है इस लिए इन्हे विक्रेता और निर्यातक भी कहा जाता है। कालीन उद्योग में इन्ही विक्रेताओ और निर्यातको को उत्पादक भी कहा जाता है। कालीन की बिक्री और निर्यात करने का कार्य पंजीकृत फर्मों द्वारा किया जाता है। इनका पंजीकरण सोसाइटीज एंव फर्मों के रजिस्ट्रेशन एक्ट के अन्तर्गत होता है। अधिकांश पंजीकृत फर्मे व्यक्तिगत उद्यमियो की भांति है। जो पूर्णतया निजी क्षेत्र की है । इन फर्मों द्वारा कमीशन एजेन्टो, ठेकेदारो और उत्पादको के माध्यम से कालीन तैयार कराया जाता है । कालीन की तैयारी और उसकी धुलाई के पश्चात उसे बिक्री या निर्यात के योग्य बनाने के लिए कालीन के विधायन का कार्य किया जाता है । इस विधायन की प्रक्रिया को स्थानीय भाषा में कटाई कहते है । विधायक और कटाई क्रिया के अन्तर्गत कालीन को गुणात्मक दृष्टि से उत्तम बनाने का प्रयास किया जाता है । जिसके अन्तर्गत कालीन की धुलाई के पश्चात उसमें निकले अनावश्यक ऊनी धागे तथा अन्य पदार्थ जो धुलाई और बुनाई के

समय निकलते है। उनकी कटाई की जाती है । कटाई के द्वारा कालीन को एक सुव्यवस्थित, सुडौल और सुन्दर रूप देकर उसे अन्तिम उपभोग योग्य वस्तु बनाया जाता है । कटाई के बाद कालीन को बाजार में बिक्री के लिए भेज दिया जाता है ।

कालीन की कटाई भी कालीन के उत्पादन की एक ऐसी प्रक्रिया है जिसमें श्रमिकों की अधिक आवश्यकता होता है। श्रमिकों की आवश्यकता को दो भगो में बांटा जा सकता है। 1-अकुशल श्रमिक 2- कुशल श्रमिक ।

अकुशल श्रमिक के अन्तर्गत उन श्रमिकों को रखा जाता है जो कालीन में निकले हुए अनावश्यक व अवांछित धागो तथा ऊनो की कटाई कैंची के माध्यम से करते है । इस कार्य में " विशेष कुशलता की आवश्यकता नही होती है। यह कार्य दैनिक मजदूरी पर रखे गये साधारण श्रमिकों से कराया जाता है । जिसके अन्तर्गत अधिकांशत: बाल श्रमिकों को रखा जाता है, और एक निश्चित मात्रा में प्रौढ़ श्रमिकों को भी रखा जाता है । कालीन की कटाई में किसी विशेष निपुणता की आवश्यकता नही होती है। प्रौढ़ श्रमिकों की आवश्यकता

होती है जो श्रमिकों को केवल कालीन में कार्य करने के कारण प्राप्त हो जाती है। इस कुशलता को प्राप्त करने के लिए किसी विशेष प्रशिक्षण या शिक्षा की आवश्यकता नही होती है । कालीन की साधारण कटाई के पश्चात उसमें कुछ रसायनिक पदार्थ ऐसे लगाये जाते है जिससे कालीन की गुणवत्ता व सुन्दरता बनी रहे । इसके लिए एक विशेष प्रकार के मशीन का प्रयोग किया जाता है । जो कालीन को सुन्दर बनाने मे सहायक होती है। यह कार्य भी कटाई के अन्तर्गत ही आता है । कालीन की साधारण कटाई के पश्चात धुलाई का कार्य सम्पन्न किया जाता है । यह कार्य प्रौढ पुरूष श्रमिक द्वारा किया जाता है, जो दैनिक मजदूरी के आधार पर रखे जाते है साधारण कटाई के लिए प्राय: बाल श्रमिक ही रखे जाते है। क्योकि यह हल्का और कम समय वाला होता है। इस कार्य के लिए विक्रेता एंव निर्यातक द्वारा अधिक मात्रा में व्यय करना उपयुक्त नही समझा जाता है ।

बाल श्रमिको को मजदूरी भी कम दी जाती है और उनसे काम अधिक लिया जाता है। साथ में रखे गये प्रौढ पुरूष श्रमिक कटाई से सम्बन्धित अन्य कार्य भी करते है। इस अध्याय में भदोही ज्ञानपुर एंव मीरजापुर जनपद में कार्यरत कालीन उद्योग की इकाइयो द्वारा कालीन का उत्पादन देशी और विदेशी बाजार में कालीन की बिक्री, निर्यात एंव उससे सम्बन्धित समस्याएं उत्पादन से सम्बन्धित समस्याएं आदि

पर विचार किया जायेगा । इसके लिए क्षेत्र से सम्बन्धित प्राथमिक एवं द्वितीयक संमकों का प्रयोग किया जायेगा ।

कालीन की बिक्री

कालीन उद्योग का बाजार प्राय: विश्व के अन्य देशों में है । इसकी बिक्री अधिकांशत: देश के बाहर हुआ करती है। विदेशो में भेजे जाने वाले कालीन के उत्पादन में भदोही - ज्ञानपुर और मीरजापुर जनपद क्षेत्र का महत्व केवल इस बात से स्पष्ट होता है कि इस क्षेत्र में 536 कालीन उद्योग की पंजीकृत फर्में है, जो सभी कालीन के निर्यात के लिए उत्पादन का कार्य करती है। भदोही ज्ञानपुर मीरजापुर जनपद में कालीन उत्पादन मुख्यतया निर्यात के लिए ही किया जाता है । अधिकांश फर्में अपना उत्पादन विदेशी बाजार के लिए करती है । ऐसी फर्में इस क्षेत्र में कार्य कर रही है, जो निर्यात के लिए ही उत्पादन करती है । जो फर्में छोटी है या जिनकी स्थापना अभी हाल में हुई है। वे कालीन का उत्पादन करके अन्य फर्मों के माध्यम से निर्यात

1- कालीन की साधारण कटाई के पश्चात फेविकोल में पानी मिलाकर कालीन के ऊपर छिडकाव किया जाता है। अनावश्यक ऊनो को जमाने के लिए, यह छिड़काव किया जाता है । इसके पश्चात कालीन को प्रेस के लिए विशेष प्रकार के मशीन का प्रयोग किया जाता है जिससे कालीन सुन्दर एंव आकर्षक बन सके । यह कार्य पंजीकृत फर्मों मे विक्रेता या निर्यातकों के स्थान या फर्मों में होता है ।

का कार्य करती है। कालीन उद्योग मे उत्पादन एंव निर्यात का उत्पादनरत इकाइयो के 10 वर्षों के उत्पादन और निर्यात के आंकडो द्वारा स्पष्ट हो जाता है । सारणी संख्या 38 मे भदोही ज्ञानपुर और मीरजापुर क्षेत्र में कार्यरत अध्ययन के लिए चुनी गयी 100 इकाइयो के गत दस वर्षों के उत्पादन एंव निर्यात को स्पष्ट किया गया है। इस क्षेत्र में 536 औद्योगिक इकाइयां कार्यरत है और प्राय: सभी निर्यात के लिए अपना उत्पादन करती है ।

क्रमशः ::

सारणी संख्या-4 38

कालीन का उत्पादन और निर्यात

वर्ष	उत्पादन	पिछले वर्ष की तुलना में वृद्धि %	निर्यात लाख रूपये में	पिछले वर्ष की तुलना में निर्यात में वृद्धि (लाख रू0 में)
1980-81	160·34	-	157·66	-
1981-82	180·31	+ 12·5	173·48	+ 1·3
1982-83	170·01	- 5·5	166·20	- 4·2
1983-84	190·01	+11.7	189.09	+ 1·4
1984-85	240·14	+20·0	136·12	+2·5
1985-86	225·21	- 6·2	211·23	- 1·6
1986-87	180·12	- 20·0	171·81	- 1.9
1987-88	250·02	+ 40·0	245·03	+ 4·2
1988·89	360·05	+ 90·0	360·00	+ 4·7
1989-90	430·00	+ 20·0	425·00	+ 1·8
1990-91	540·00	+ 25·0	539·00	+ 2·6

सारणी संख्या 38 में अध्ययन के लिए चुनी गयी 100 इकाइयों की दस वर्षों के उत्पादन एवं निर्यात द्वारा यह बात स्पष्ट होती है कि इनके उत्पादन स्तर तथा निर्यात में वृद्धि है । उत्पादन स्तर में होने वाली वृद्धि दस वर्षों में 237.5% रही है । सन 1980-81 के अन्त में इन इकाइयों का उत्पादन 160.34 लाख रूपये तक था । जो सन 1990-91 के अन्त में बढ़कर 540 लाख रूपये का हो गया, पर यदि दस वर्षों के अन्तर्गत विभिन्न वर्षों के दृष्टिकोण से विचार किया जाय तो यह बात स्पष्ट होती है कि विभिन्न वर्षों में उत्पादन स्तर बढ़ता और घटता रहा है । उदाहरण के लिए सन 1981-82 में पिछले वर्ष की तुलना में उत्पादन स्तर में 12.5 % की वृद्धि हुई है पर सन 1982-83 में उत्पादन स्तर में 5.5 % की कमी हुई है। अगले दो वर्षों में सन 1983-84 और 1984-85 में उत्पादन स्तर 1982-83 की तुलना में क्रमशः 11.7 % और 20 % अधिक रहा है । इसी प्रकार अगले दो वर्षों में सन 1985-86 मे और 1986-87 में पुन: उत्पादन स्तर 1984-85 की तुलना में क्रमशः 6.2 और 30% कम रहा है। इसके पश्चात सन 1987-88 से 1990-91 तक 1986-87 की तुलना में इन चार वर्षों में उत्पादन स्तर में निरन्तर वृद्धि हुई है ।

सन् 1987-88 मे यह वृद्धि 40% 1988-89 मे 70% 1989-90 में 20% और 1990 - 91 में 25 % रही है ।

इसी प्रकार यदि इन इकाइयो के निर्यात पर विचार किया जाय तो यह कहा जा सकता है कि सन 1980-81 की तुलना में सन् 1990-91 मे लगभग तीन गुना से अधिक वृद्धि हुई है । सन 1980-81 मे इन इकाइयो द्वारा किया गया निर्यात 157.66 लाख रुपये का था । जो सन 1990-91 मे बढ़कर 53.7 लाख रूपये का हो गया । निर्यात मे होने वाली यह वृद्धि लगभग 245% हो गयी है । यदि निर्यात व्यापार के विभिन्न वर्षों पर विचार किया जाय तो यह कहाजा सकता है कि उत्पादन स्तर के घट बढ के साथ निर्यात स्तर में कभी वृद्धि हुई है तो निर्यात स्तर में भी वृद्धि हुई है, और जब उत्पादन स्तर मे कमी हुई है तो निर्यात स्तरमें भी कमी हुई है ।

उदाहरण के लिए सन 1980-81 की तुलना में सन 1981-82 में उत्पादन स्तर मे वृद्धि हुई है और निर्यात स्तर में भी वृद्धि हुई है । इसी प्रकार सन 1982-83 में पिछले वर्ष की तुलना में उत्पादन स्तर और निर्यात स्तर दोनो मे कमी हुई है । इसके पश्चात अगले दो वर्षों में सन 1983-84 मे और सन 1984-85 मे दोनो वर्षो मे 1982-83

की तुलना में उत्पादन स्तर और निर्यात स्तर दोनो में वृद्धि हुई है । इसके पश्चात 1985-86 मे तथा 1986-81 में उत्पादन स्तर और निर्यात स्तर दोनो में कमी हुई है । सन 1987-88 के पश्चात से उत्पादन स्तर और निर्यात स्तर दोनो मेंवृद्धि हुई है, जैसा कि यह स्पष्ट किया जा सकता हैकि कालीन का उत्पादन निर्यात को ध्यान मे रखकर किया जाता है । प्राय:पूरा उत्पादन विदेशी बाजारके लिए भारतीय कालीनो की मांग अनिश्चित है । प्रत्येक वर्ष इसमें घट बढ होती है पर इसके निर्यात में वृद्धि हुई है । निर्यात का स्तर जो 1980-81, मे था0 उसकी तुलना में 1990-91 में निर्यात का स्तर लगभग चार गुना अधिक हो गया । यह बात अध्ययन के लिए चुनी गयी औद्योगिक इकाइयो के उत्पादन और निर्यात के आकड़ो द्वारा ज्ञात होती है । यदि सेम्पुल इकाइयो के पिछले दस वर्षों के उत्पादन और निर्यात के बीच सह सम्बन्ध गुणांक ज्ञात किया जाय तो यह + 0.9 आता है । जो इस बात को स्पष्ट करता है कि प्राय: सभी कालीन उत्पादन की इकाइयॉ निर्यात की दृष्टि से ही उत्पादन का कार्य करती है ।

कालीन उद्योग एक निर्यात प्रधान उद्योग है । देश के वर्तमान आर्थिक परिवेश मे व्यापार के असन्तुलन को दूर करने में कालीन उद्योग भी सहायक हो सकता है । कालीन के निर्यात के सम्बन्ध मे सबसे बड़ी समस्या विदेशो मे उसके मांग का अनिश्चित होना है । मांग के अनिश्चित होने के कारण उत्पादन स्तर भी प्रभावित होता है । इस प्रकार कारपेट एसोसिएशन से प्राप्त आंकड़ो मे पिछले दस वर्षो मे सन 1980-81 से 1990-91 वर्षो में उत्पादन का स्तर परिवर्तित होता है । जिसके परिणाम स्वरूप इसका निर्यात भी प्रभावित होता है। उत्पादन स्तर प्रभावित रहने के कारण इन्हे प्राप्त होने वाली आय भी परिवर्तित होती है । अध्ययन के लिए चुनी गयी औद्योगिक इकाइयो के उत्पादन स्तर मे गत दस वर्षो मे होने वाले परिवर्तन को सारणी संख्या - 39 मे स्पष्ट किया गया है ।

तालिका संख्या - 39

सैम्पुल इकाइयों का उत्पादन स्तर (1980 से 1991 तक)

वर्ष	उत्पादन की मात्रा (हजार वर्ग मीटर में)	पिछले वर्ष की तुलना में परिवर्तन
1980	10.0	-
1981	34.5	+ 15.5
1982	20.6	-13.9
1983	24.7	+ 4.1
1984	16.0	- 8.7
1985	22.9	+ 6.9
1986	166.3	-143.4
1987	170.8	+ 4.5
1988	168.9	- 1.9
1989	217.2	+ 48.3
1990	268.8	- 51.6
1991	293.3	- 24.5

सारणी संख्या 37 मे दिए गये आकड़ो से भी यहबात स्पष्ट होती है कि सन 1991 मे कालीन के उत्पादन एंव निर्यात का काम 1980 की तुलना में 298% अधिक रहा है, पर विदेशी मांग की अस्थिरता के कारण प्रति वर्ष के मूल्य में कमी और वृद्धि हुई है। सन 1980 के तुलना में 1982 में निर्यात का मूल्य 282•5% अधिक था। इसी प्रकार सन 1985 और 1987 ऐसे वर्ष रहे है जिनमे निर्यात की मात्रा पिछले वर्षों की तुलना में क्रमश 313•2% तथा 324•2 % अधिक रहे है। इसी प्रकार सन 1983, 1988, 1990 , 1991 ऐसे वर्ष रहे है जिनमें निर्यात का मूल्य पिछले वर्षों की तुलना में कम हुआ है। दस वर्षों के अन्तर्गत कालीन के निर्यात मे घट बढ़ विदेशी मांग की अस्थिरता को स्पष्ट करता है।

यदि भारतीय कालीन के बाजारो पर विचार किया जाय तो यह बात स्पष्ट होती है किवर्तमान में भारतीय कालीनो का बाजार विश्व के चौबीस देशो तक विस्तृत है। भारतीय कालीन का सबसे बड़ा बाजार यू0एस0ए0 और पश्चिमी जर्मनी है। सन 1991 के अन्त मे कुल निर्यात का लगभग 40 % भागयू0एस0ए0 को भेजा गया था। इसके पश्चात पश्चिमी जर्मनी को स्थान आता है। सन 1991 के अन्त मे कुल निर्यात का 32•8% भाग पश्चिमी जर्मनी को हुआ था। भारतीय कालीन के निर्यात बाजार को मुख्यतया पांच

भागो मे बांटा जा सकता है ।

भारतीय कालीन का विश्व बाजार

भारतीय कालीन विश्व के विभिन्न देशों में मुख्य रूप से अमेरिका, कनाडा, पश्चिमी जर्मनी हालैण्ड, स्वीटजरलैण्ड, डेनमार्क, स्वीडेन तथा इटली इत्यादि देशो को होता है । भारत का अधिकांश कालीन निर्यात यूरोपीय देशो को होता है जिसमें सबसे बड़ा निर्यातक पश्चिमी जर्मनी है। यदि विभिन्न देशो को किये जाने वाले कालीन निर्यात पर विचार किया जाय तो भारतीय कालीन के निर्यात को जिन पाँच भागो में बांटा गया है। उनमें यू0के0यू0एस0ए0 कनाडा, आस्ट्रेलिया पश्चिमी जर्मनी मुख्य है । सन 1991 के अन्त में सेम्पुल इकाइयो द्वारा कुल 1823•6 लाख रूपये के मूल्य का कालीन विश्व के देशो को निर्यात किया गया था । जिसमें से 1481•1 लाख रूपये का निर्यात इन्ही पाँच देशो को किया गया था जो कुल निर्यात का लगभग 18•2 % रहा है। सन 1991 के अन्त में इन पाँच देशो को किये गये निर्यात को सारणी संख्या - 40 में स्पष्ट किया गया है ।

सारणी संख्या - 40

सैम्पुलिंग इकाइयो का कालीन निर्यात (1991 लाख रूपये में)

देश	निर्यात	प्रतिशत
यू0के0	23.5	1.3
यू0एस0ए०	734.8	40.2
कनाडा	111.9	6.3
आस्ट्रेलिया	12.3	0.7
पश्चिमी जर्मनी	598.6	32.8
अन्य	342.5	18.7
कुल	1823.6	100.00

सारणी संख्या 40 से यह बात स्पष्ट होती है कि क्षेत्र के कालीनों का सबसे अधिक निर्यात यू०एस०ए० को हुआ था । जो कुल निर्यात का 40•2 % रहा है । इसके पश्चात पश्चिमी जर्मनी का स्थान आता है जो कालीनों के कुल निर्यात का 32•8 खरीदता है। तीसरा स्थान कनाडा का है जो निर्यात के 6•3% भाग को क्रय किया था । इसके पश्चात यू0 के0 और आस्ट्रेलिया का स्थान है। यदि सैम्पुल में चुनी गई 100 इकाइयों के दस वर्षों के निर्यात पर विचार किया जाय तो उपरोक्त पाँच बडे बाजारों में निर्यात की स्थिति को सारणी संख्या 41 में स्पष्ट किया गया है ।

क्रमशः ::

सारणी संख्या - 4।

कुल निर्यात का प्रतिशत

वर्ष	यू०के०	यू०एस०ए०	कनाडा	आस्ट्रेलिया	पश्चिमी जर्मनी	अन्य
1980	1·8	22·6	1·2	0.1	57·8	16·5
1981	3·3	16·3	4·0	0·4	50·2	25·8
1982	-	44·3	27·8	25·6	6·5	-
1983	0·7	45·1	6·1	0·3	28·3	19·5
1984	0·5	23·1	4·6	1·0	45·2	11·5
1985	3·6	60·9	7·1	1·0	0·2	27·2
1986	2·7	21·8	4.8	2·6	47.8	50·3
1987	-	18·6	3·7	-	24·1	-
1988	5·4	0·4	0·4	3·0	24·1	-
1989	7·9	11·9	6·5	2·1	48·0	33·6
1990	2·6	26·1	3·3	0·9	48·1	19·0

यदि वाराणसी और मीरजापुर जनपद का चुनी गई 100 कालीन उत्पादन की इकाइयों के विभिन्न बाजारो के निर्यात पर विचार किया जाय तो यहबात स्पष्ट होती है कि विश्व के पांच बड़े बाजारो में कालीन की मांग में कोई विशेष परिवर्तन नही हुआ है । यदि अगले दस वर्षों के विभिन्न बाजारो के निर्यात का विचार किया जाय तो यह कहा जा सकता है कि दस वर्षों में किसी विशेष बाजार मे मांग के होने वाले परिवर्तन बहुत कम रहे है । यदि दस वर्षों के विभिन्न वर्षों पर विचार किया जाय तो यहपरिवर्तन महत्वपूर्ण रहा है । सन 1980 के अन्त में भदोही- ज्ञानपुर मीरजापुर क्षेत्र की कालीन उत्पादन इकाइयों के कुल निर्यात का केवल 1.8 % यू.के.के. बाजार को गया था । सन 1990 के अन्त में यह 2.6 % हो गया । दस वर्षों में यू.के. के बाजार में होने वाले निर्यात में 0.8% की वृद्धि हुई है । कालीन के विदेशी मांग की अनिश्चितता के कारण वर्ष विशेष मे निर्यात मे वृद्धि और कमी अधिकार रही है । सन 1984 के अन्त मे इन क्षेत्रों के निर्यात का 0.5 % भाग ही यू.के. के बाजारो को गया था । सन 1989 के अन्त मे यह भाग बढ़कर 7.9% हो गया जो 1980-90 के दस वर्षों मे सबसे अधिक रहा है ।

भारतीय कालीन का दूसरा बाजार यू.एस.ए. है सन 1980 के अन्त में मीरजापुर वाराणसी जनपद के अध्ययन के लिए चुनी गयी

कालीन उत्पादन की इकाइयो के कुल निर्यात का 22.6 % भाग यू.एस.ए. को हुआ सन 1990 के अन्त मे यह बढकर 26.1 हो गया। पिछले दस वर्षों मे विभिन्न वर्षों पर विचार किया जाय तो संयुक्त राज्य अमेरिका के बाजार "द्वारा" भी कालीन उत्पादन के मांग की अनिश्चितता स्पष्ट होती है। सन 1984 के अन्त में मीरजापुर वाराणसी जनपद की सैम्पुल इकाइयो के निर्यात का 60.9 % भाग संयुक्त राज्य अमेरिका को हुआ जो इस दस वर्षों में सबसे अधिक रहा है सन 1988 मे इस क्षेत्रो के निर्यात में संयुक्त राज्य अमेरिका के निर्यात का भाग कम होकर 0.4 % हो गया जो दस वर्षों मे सबसे कम रहा है। इसी प्रकार की अस्थिरता कनाडा के बाजार मे किये गये निर्यात द्वारा भी स्पष्ट होती है। सन 1980 के अन्त में इस जनपदो की सैम्पुल इकाइयो के निर्यात का 1.2% कनाडा के निर्यात किया गया था। सन 1982 मे यह बढ़कर 27.8 % हो गया जो सन 1988 के अन्त मे कम होकर 0.4 हो गया था। सन1990 के अन्त में इन क्षेत्रो के सम्पुल इकाइयो के निर्यात का 3.3% भाग कनाडा को हुआ था। मीरजापुर वाराणसी जनपद की सैम्पुल इकाइयो के निर्यात के आकड़ो से यह बात स्पष्ट होती है कि इन क्षेत्रो के कालीन उत्पादो का सबसे बड़ा ग्राहक पश्चिम जर्मनी है।

सन 1980 के अन्त मे इन क्षेत्रो के कुल निर्यात का 57.8% भाग पश्चिमी जर्मनी को निर्यात किया गया था सन 1988 के अन्त में पश्चिमी जर्मनी को इन क्षेत्रो के इकाइयो के कुल निर्यात का 62.4% भाग का निर्यात किया गया था। एक समय ऐसा भी आया था जब कि पश्चिमी जर्मनी के निर्यात का भाग कम होकर 0.7 % ही रह गया यह सन1985 मे हुआ था । इस परिवर्तन के होते हुए भी इन क्षेत्रो के निर्यात के आकड़े से यह स्पष्ट होता है कि वाराणसी मीरजापुर जनपद के निर्यात का अधिकांश भाग पश्चिमी जर्मनी को ही होता है । यद्यपि सन1980 की तुलना में 1990 के निर्यात के प्रतिशत मे कमी आयी है पर इसका मूल्य 1980 की तुलना में अधिक है। सन 1990 के अन्त मे कुल निर्यात का 48 % भाग पश्चिमी जर्मनी को हुआ था जो सन 1980 के अन्त में 57.8 % था ।

कालीन उत्पादो का एक बड़ा बाजार आस्टोलिया है, यद्यपि निर्यात का एक छोटा हिस्सा आस्ट्रेलिया को भेजा जाता है पर इसका स्थान विश्व के पाँच बाजारो में है । सन 1980 के अन्त में सम्पूर्ण इकाइयो के निर्यात का 0.1 भाग आस्ट्रेलिया को निर्यात

किया गया था ।

यू०के०यू०एस०ए० कनाडा आस्ट्रेलिया और पश्चिमी जर्मनी के अतिरिक्त कालीन उत्पादन के विश्व बाजारो को अन्य देशो के अन्तर्गत विभाजित किया गया था । मीरजापुर वाराणसी जनपद की कालीन उत्पादन की इकाइयो का एक बड़ा भाग अन्य देशो को या बाजारो को जाता है । सन 1980 के अन्त मे सैम्पुल इकाइयो के निर्यात का 16•5 % भाग अन्य देशो को निर्यात किया गया था । सन 1986 के अन्त में सैम्पुल इकाइयो के निर्यात का 50•3% भाग अन्य देशो को निर्यात किया गया था । सन 1990 के अन्त में इन इकाइयो के कुल निर्यात का 19 % भाग अन्य देशो को निर्यात किया गया था ।

अन्य देशो के बाजारो के अन्तर्गत सिंगापुर, हॉलैण्ड, बेलजियम, स्वीटजर लैण्ड, स्वीडेन, फिन लैण्ड, डेनमार्क, इटली नीदर लैण्ड हांगकांग नार्वे, वेनिजुला, कोटा, आस्ट्रेलिया, स्पेन, बहराईन, श्री लंका, यू०ए०ई० फ्रान्स जापान, यूरोप आदि देश आते है। सन1991 के अन्त में अन्य देशो में 263•9 लाख रुपये के कालीनो का निर्यात अन्य देशो को हुआ था । विभिन्न देशो को किये गये निर्यात का विवरण सारणी संख्या में स्पष्ट किया गया है ।

भारत मे कालीन का निर्यात

सारणी संख्या - 42

देश	निर्यात लाख रुपये में	कुल निर्यात का प्रतिशत
सिंगापुर	1•95	0•6
हालैण्ड	95•31	27•7
बेल्जियम	86•08	25•4
स्वीटजर लैण्ड	10•85	3•2
स्वीडेन	49•15	14•3
फिन लैण्ड	6.05	1•7
डेनमार्क	35•06	10•2
इटली	41•36	12•0
नीदर लैण्ड	4•51	1•5
हांगकांग	0.80	0•3
नार्वे	3•54	1•2
वेनिजुला	0•52	0•3
कोटा	0•51	0•3
आस्ट्रेलिया	1•08	0•2
स्पेन	0•04	0•2
बहराइन	-	-
लंका	1.16	0•3
यू०ए०ई०	0•96	0•3
फ्रान्स	2•28	0•6

इसी प्रकार यदि भारत से विभिन्न देशो को होने वाले कालीन निर्यात का दस वर्षो के आकड़ो पर विचार किया जाय तो यह कहा जा सकता है । कि सबसे अधिक निर्यात यूरोप के देशो को हुआ है । इसके पश्चात संयुक्त राज्य अमेरिका का स्थान आता है । भारत वर्ष के कालीन का निर्यात इन देशो के अतिरिक्त, यू0के0 नीदरलैण्ड, स्वीट्जरलैण्ड, फ्रान्स, कनाडा और इटली को मुख्य रूप से होता है । निर्यात का लगभग 90 % भाग इन्ही देशो का होता है । निर्यात की स्थिति को सारणी संख्या - 43 में स्पष्ट किया गया है ।

क्रमश ::

भारत मे विभिन्न देशो मे कालीन का निर्यात

सारणी संख्या - 43

देश	1980-81	1984-85	1985-86	1986-87	1987-88	1988-89
एफ॰आर॰जी	72	89	63	47	82	84
यू॰एस॰ए॰	31	70	85	59	72	76
यू॰के	07	03	05	04	05	07
नीदर लैण्ड	05	09	07	04	10	12
स्वीट्जर लैण्ड	16	19	12	05	04	05
फ्रान्स	02	05	05	03	09	03
कनाडा	03	05	09	07	09	10
इटली	02	07	04	03	07	09
कुल	138	207	180	132	191	206
कुल निर्यात का प्रतिशत	87	88	90	90	90	92

डी॰जी॰सी॰एस॰ एण्ड एस कलकत्ता पेज 32

कालीन उत्पादन के प्रकार

कालीन उत्पादनो में कई प्रकार के उत्पादन किये जाते है। फर्श पर बिछाने वाली सामग्री मे गांठ से बने कालीन होते है जिनमें मुख्यतया ऊनी कालीन हुआ करते है। मनुष्य द्वारा निर्मित इस प्रकार के कालीनो के उत्पादन में सन 1981 और 1990 के बीच 25 % की वृद्वि हुई है। अमेरिका डालर के रूप में यह वृद्वि 40 से 50 मिलीयन डालर तक रही है। गांठ से बने हुए कालीनो का हिस्सा कुल निर्यात में लगभग 30% है। कालीनो के विश्व निर्यात व्यापार में सन् 1981 और 90 के बीच होने वाली वृद्वि लगभग 65% रही है। जोअमेरिकन डालर के रूप में 1104 से 1801 मिलीयन डालर तक रही है। आयातित देशो मे गांठ से बने हुए कालीनो का आयातनिरन्तर बढता ही रहा है। जिससे विश्व बाजार में कालीनो का महत्व स्पष्ट होता है। इसी प्रवृत्ति के आधार पर यह अनुमान लगाया गया है कि सन 1990-91 तक कालीन का विश्व बाजार 2000 मिलीयन डालर से भी अधिक होगा।

कालीन के आयात व्यापार मे विश्व आयात का लगभग 95% भाग विकसित देशो द्वारा किया जाता है। पूर्वी यूरोप और उत्तरी

अमेरिका दोनो देशो द्वारा कुल आयात का लगभग 65% भाग खरीदा जाता है। विकसित देशो के अन्य बाजारो में स्वीटजरलैण्ड आस्ट्रेलिया ,स्वीडन, और जापान है। जिनमें कुल आयात का लगभग 17% भाग का आयात किया जाता है।

संसार के विकासशील देशो मे कालीन का आयात अभी भी बहुत कम है, केवल हांगकाग और सिंगापुर ऐसे बाजार है जिनमें कालीन के 2 % भाग का आयात किया जाता है। यूनाइटेड नेशनस द्वारा एकत्रित व्यापार के आकड़ो के आधार पर विश्व के बारह बड़े बाजारो मे कालीन आयात की स्थिति को स्पष्ट किया जा सकता है।[1]

---

[1] इसे सारणी संख्या 43 द्वारा स्वीकृत किया गया है।

क्रमश ::

सारणी संख्या -43

गांठ वाले व ऊनी कालीनो का आयात

1983 — यू॰एस॰ मिलीयन डालर में 1989-90 में

देश	गांठ से बने हुए कालीन	ऊनी कालीन	गांठ से बने कालीन	ऊनी कालीन
1-एफ॰आर॰जी	487	446	645	589
2-यू०एस०ए०	159	-	344	-
3- स्वीटजर लैण्ड	85	-	141	-
4- यू०के०	94	78	128	114
5- फ्रान्स	54	49	96	86
6- इटली	42	41	83	79
7- जापान	22	21	81	60
8- बेलजियम लक्स	33	28	55	52
9- आस्ट्रेलिया	35	-	53	-
10- स्वीडेन	17	16	42	39
11- नीदर लैण्ड	26	26	40	39
12- डेनमार्क	8	7	16	14
कुल आयात	1104	749	1801	1138
बारह देशो का कुल आयात	1162	95•1	95•7	94•2
प्रतिशत	96•2	95•1	95•7	94•2

विश्व बाजार में गांठ से बने हुए कालीनो के प्रमुख उत्पादक

और पूर्तिकर्त्तादेश विकासशील देशो में है । यदि 1981 से 90

के बीच विश्व बाजार के कालीन की पूर्ति पर विचार किया जाय

तो य कहा जा सकता हैकि कुल पूर्ति का 74% भाग विकासशील

देशो से 18% भाग केन्द्रीय नियोजित देशो से और 7% भाग

विकसित देशो से प्राप्त हुआ था । ईरान, भारत, चीन, और

पाकिस्तान विश्व बाजार में कालीन के सबसे बडे पूर्तिकर्त्ता देश

रहे है। इन देशो द्वारा देश का लगभग 70 % भाग की पूर्ति की

जाती है । जिसमें से भारत देश सबसे बडा पूर्तिकर्ता देश है । सन 1986

से यह स्थान ईरान द्वारा ले लिया गया है । सन 1981 और 1990

के बीच ईरान मे कालीन के उत्पादन मे अधिक वृद्धि हुई है ।

सन् 1981 मे विश्व बाजार के कुल आपूर्ति का 17 % भाग ईरान

द्वारा प्रदान किया गया है, जो सन 1990 के अन्त में 29 % हो

गया है । इन्ही वर्षो के बीच विश्व का आपूर्ति 19 मिलीयन

डालर से बढ़कर 518 मिलीयन डालर रही है। इन्ही वर्षो में

भारत वर्ष के हिस्से मे कमी हुई है । सन 1981 में विश्व बाजार

की आपूर्ति मे भारत वर्ष द्वारा 21% भाग की आपूर्ति की गयी थी जो 1990 के अन्त मे कम होकर केवल 15 % रह गयी है । सारणी संख्या 44 में 1989-90 के अन्त में विभिन्न देशो की आपूर्ति की स्थित को स्पष्ट किया गया है । जिससे विश्व बाजार मे विभिन्न देशो में महत्व स्पष्ट हो जाता है ।

सारणी संख्या-44

गांठ के बने कालीन का विश्व आयात (अमेरिकन मिलीयन डालर में)

	1981-82				1989-90			
	गांठ से निर्मित ऊनी कालीन		ऊनी कालीन		गांठ से निर्मित कालीन		ऊनी कालीन	
देश	उत्पादन मूल्य	उत्पादन का प्रति0	उत्पादन मूल्य	उत्पादन की प्रति0	उत्पादन का मूल्य	उत्पादन का प्रति0	उत्पादन का मूल्य	उत्पादन का प्रति0
ईरान	191	17•3	132	17•7	518	28•7	355	29•4
भारत	267	20.5	155	20•7	275	15•3	142	12•8
पाकिस्तान	166	15•0	122	16•3	221	12•3	138	12•2
तुर्की	80	7•3	33	4•4	99	5•5	45	4•0
अफगानिस्तान	93	3•9	30	4•0	48	2•7	34	3•0
चीन	146	13•2	82	10•9	275	15•3	160	14•0
एफ•आर.जी	27	2•4	20	2•7	45	2•5	34	2•9
कुल आयात	1103		749		1801		1138	

सारणी संख्या 44 से यह बात स्पष्ट होती है ।[2] कि गांठ से बने हुए और ऊनी कालीन दोनो प्रकार के कालीनो के उत्पादन मे भारत वर्ष का महत्व सबसे अधिक रहा है । 1981-82 के अन्त में गांठ से बने हुए कालीन के विश्व आयात में भारत द्वारा 20•5% भाग और ऊनी कालीन के आयात में 20•7% भाग भारत द्वारा आयात किया गया था । सन 1989-90 के अन्त में विश्व आयात में कालीन के विश्व आयात में भारत द्वारा गांठ से निर्मित कालीन के आयात का 15•3 % भाग और ऊनी कालीन का 12•8% भाग का निर्यात किया गया है ।

यदि विश्व आयात को विभिन्न वर्गों मे विभाजित किया जाय तो यह कहा जा सकता है कि कालीन आयात का अधिकांश भाग सबसे अधिक रहा है। जो सारणी संख्या 45 द्वारा स्पष्ट हो जाता है ।

2- सारणी संख्या - 44
§U.N. Trade Statistics.§ पर आधारित है । §Carpet-e-world.§ पेज - 29

सारणी संख्या -45

कालीन का विश्व आयात

उत्पादन का मूल्य यू.एस. मिलीयन डालर में

देशो का वर्ग	गांठ से निर्मित कालीन		ऊनी कालीन		गांठ से निर्मित गालीन		ऊनी कालीन	
	उत्पादन का मूल्य	उत्पादन का प्रति0	उत्पादन कामूल्य	उत्पादनका प्रतिशत	उत्पादन मूल्य	उत्पादन प्रतिशत	उत्पादन कामूल्य	उत्पादन का प्रतिशत
1-विकासशीलदेश	818	74•2	565	75•4	1337	74•2	834	73•3
2-मध्य के नियोजित देश	199	18•1	122	16•3	333	18•5	201	17•4
3-विकसित देश	85	7•7	62	8•3	131	7•2	103	9•0

सारणी संख्या 45 से यह बात स्पष्ट होती है कि सन् 1980-81 में गांठ से निमित्त कालीनो के 74•2% भाग का आयात विकासशील देशो से ऊनी कालीन का 75•4% का आयात विकासशील देशो से होता था, यही प्रतिश 1989-90 के अन्त में भी बना हुआ है। गांठ से निर्मित कालीनो का 74•2% भाग तथा ऊनी कालीनो का 73•3%

भाग का आयात विकासशील देशो से होता है। मध्य के नियोजित देशो के हिस्से मे कुछ वृद्धि हुई है । सन् 1981-82 में गांठ से निर्मित कालीन के आयात का 18·1 % तथा ऊँनी कालीनो का 18·3% भाग, मध्य के नियोजित देशो द्वारा आयात किया जाता था । यह भाग 1989-90 के अन्त में क्रमश 18·5% तथा 17·4 % रहा है । जहाँ तक विकसित देशो का प्रश्न है गांठ से निर्मित कालीन के उत्पादको का 7·7 % तथा ऊँनी कालीनो के 8·3% भाग का आयात सन 1980-81 में विकसित देशों द्वारा किया जाता था । सन् 1989-90 के अन्त मे विकसित देशो का भाग 7·2 % तथा 9·0% रहा है । [3]

भारतीय कालीन के निर्यात की रूपरेखा

भारत के आन्तरिक बाजार में कालीन की मांग बहुत ही कम है। भारत वर्ष का कालीन उद्योग निर्यातोन्मुख है । भारत के कालीन एंव दरी के निर्यात की स्थिति को सारणी संख्या 46 मे स्पष्ट किया गया है । 1971-72 में 136 मीटर रूपये के कालीन का निर्यात हुआ था ।

3- सारणी संख्या 45· यू0एन0ट्रेड स्टैटिस्टिक पर आधारित है "कारपेट ए वर्ड पेज 3।

सन् 1973-74 में यह बढ़कर 264 मिलीयन रूपये का हो गया ।

सन् 1974-75 में 363 मिलीयन रूपये का हो गया । सन 1976-77

में 624 मिलीयन हो गया । सन 1977 से 1978 के बीच कालीन

निर्यात का अंक 700 मिलीयन रूपये तक पहुँच गया कालीन का उपभोग

और उत्पादन दोनो ही तीव्रता से बढ़ रहा है । सन 1979-80 तक यह

बढ़कर 1235 मीलियन रूपये हो गया । भारतीय कालीन विश्व के

कुछ प्रमुख आयातकर्त्ता देश को सारणी संख्या 46 में स्पष्ट किया

गया है ।

क्रमश --

सारणी संख्या -46

भारत से कालीन का निर्यात (मीलियन रुपये में)

देश	1971-72	72-73	73-74	74-75	75-76	76-77	77-78	78-79	79-80
1- अस्टेलिया	8·1	6·5	12·0	11·0	10·0	11·44	11·41	10·3	10·2
2-बेल्जियम	3·0	4·0	6·5	12·2	9·7	12·90	17·12	25·8	22·5
3-कनाडा	7·8	11·7	19·2	20·7	16·7	12·50	14·19	22·2	32·5
4- फ्रान्स	1·5	2·5	5·7	4·5	2·9	7·19	6·97	13·4	28·0
5-नाइदरलैण्ड	3·4	6·5	3·9	4·7	6·9	12·79	12·97	22·0	22·5
6-स्वीडेन	2·2	3·7	7·2	11·3	12·7	21·60	13·10	16·0	25·0
7-स्वीटजरलैण्ड	1·3	2·2	2·6	6·2	17·3	45·16	31·12	63·0	114·9
8-यू0के0	16.7	24·7	23·6	16·6	19·8	19·23	38·49	48·0	71·6
9· यू0एस0ए0	36·8	53·2	90·0	113·3	87·2	118·91	191·87	238·0	285·5
10-पश्चिमी जर्मनी	43·3	79·0	64·0	132·2	197·6	320·18	301·04	490·8	654·3
11-अन्यदेश	12.8	20·4	29·6	30·3	30·5	37·26	54.13	10·5	15·4
कुल	136·9	214·4	264·3	353·0	411·3	624·16	700·00	993·6	1235·38

सारणी संख्या 46 का अवलोकन करने से यह बात स्पष्ट होती है कि सन 1971-72 से 1979 -80 तक के आकड़ो द्वारा कालीन के विदेशी मांग की अनिश्चितता स्पष्ट होती है। यहअनिश्चितता प्रत्येक देशो के निर्यात के मूल्य से स्पष्ट होती है। यदि दस वर्षो के निर्यात मूल्य पर

विचार किया जाय तो निर्यात के मूल्य में वृद्धि स्पष्ट होती है । सन 1971-72 में आस्ट्रेलिया को किया जाने वाला भारत से कालीन के निर्यात का मूल्य 8.1 मिलीयन रूपये का था जो 1979-80 में बढ़कर 10.2 मीलियन रूपये का हो गया । यद्यपि इन दस वर्षों की अवधि में यह निर्यात सन् 1973-74 मे बढ़कर 12 मिलीयन रूपये का हो गया था पर इसके बाद निरन्तर कम होता गया और अन्त में 10.2 मीलियन रूपये का हो गया है। बेल्जियम की स्थिति कुछ अलग रही है । इसी प्रकार कनाडा, फ्रान्स, नाइदरलैण्ड स्वीडेन स्वीटजरलैण्ड और अन्य बाजारो की स्थिति अलग रही है। इन देशो के कालीन आयात के मूल्य में दस वर्षों की अवधि में बहुत अधिक वृद्धि हुई है । पश्चिमी जर्मनी में भारतीय कालीन के भागमें होने वाली वृद्धि सबसे अधिक रही है । यदि विभिन्न देशो मे भारतीय कालीन के मांग की वृद्धि के परिवर्तनो को ज्ञात किया जाय तो इस स्थिति का अनुमान सारणी संख्या 47 द्वारा स्पष्ट हो जाता है ।

क्रमश ::

सारणी संख्या 47

भारतीय कालीनों का निर्यात (मीलीयन रूपये में)

देश	1971-72	1979-80	वृद्धि का प्रतिशत
1-आस्ट्रेलिया	8•1	10•2	+ 25•9
2-बेल्जियम	3•0	22•5	+ 65•0
3-कनाडा	7•8	32•5	+311•0
4-फ्रान्स	1•5	28•0	+1766•6
5- नाइदरलैण्ड	3•4	29•5	+7661•0
6-स्वीडेन	2•2	25•0	+ 104•0
7-स्वीटजरलैण्ड	1•3	114.9	+ 8585•0
8- यू0के0	16•7	71•6	+ 164•4
9- यू0एस0ए0	36•8	285•6	+ 677•0
10-पश्चिमी जर्मनी	43•3	654•3	+ 1411•0
अन्य देश	12•8	15•4	+ 2•4
कुल निर्यात	136•9	1235•38	+80•2

सारणी संख्या 47 से यह बात स्पष्ट होती है कि दस वर्षों के निर्यात (1971-72 से 1979-80) से यह बात स्पष्ट होती है कि भारतीय कालीनो के निर्यात में 80·2% की वृद्वि हुई है । विभिन्न देशो द्वारा भारतीय कालीनो के आयात में वृद्वि भी होती है । भारतीय कालीनो का सबसे बड़ा ग्राहक स्वीटजरलैण्ड व पश्चिमी जर्मनी है। पश्चिमी जर्मनी के भाग में दस वर्षों में 1411% की वृद्वि हुई है । इसी प्रकार स्वीटजर लैण्ड के मांग में होने वाली वृद्वि 8585% की रही है। तीसरा स्थान नाइदरलैण्ड का आता है । मांग में सबसे कम वृद्वि आस्ट्रेलिया में हुई है । अभी भी भारतीय कालीनो का सबसे बड़ा ग्राहक यूरोप के देश है ।

हाथ के बनें हुए ऊनी कालीनो, जिनमें कम्बल और नामदाह का उत्पादन सम्मिलित है, के निर्यात के लिए इस क्षेत्र मे लगभग 90% उत्पादन किया जाता है। सन 1989-90 के अन्त मे होने वाले निर्यात पिछले वर्ष की तुलना में अधिक वृद्वि हुई है । भदोही मीरजापुर क्षेत्र से अधिकांशत: रसायनो से साफ किये गये फारस के डिजाइनो पर आधारित कालीनो का निर्यात किया गया । भारत वर्ष की अधिकांश कालीन पश्चिमी यूरोप और उत्तरी अमेरिका को निर्यात किये जाते है । विश्व के नये बाजारो में 90% उत्पादन का निर्यात किया जाता है। जिसमें एफ0आर0जी0 और संयुक्त

राज्य अमेरिका कनाडा और यूरोप के पाँच अन्य देशो का प्रमुख स्थान है ।

सन 1971 के बाद में हाथ से बने हुए कालीनो के बाजार मे वृद्धि हुई है, जो विभिन्न देशो को होने वाले निर्यात से ज्ञात होता है । सन 1971 के अन्त में 262 मीलियन डालर का निर्यात हुआ था जो 1980 में बढकर 1606 मीलियन डालर हो गया । यद्यपि 1980-85 के बीच में निर्यात लगभग 40% की कमी हुई है। जिसका मुख्य कारण संयुक्त राज्य अमेरिका और यूरोप के बाजारो मे आर्थिक मन्दी की परिस्थितियो में हाल के वर्षों में हाथ से बने हुए ऊनी कालीनो के निर्यात मे वृद्धि हो रही है । जो एफ0आर0जी0 और सयुक्त राज्य अमेरिका के बाजारो से स्पष्ट होता है ।[4]

4- कारपेट - ए- वर्ल्ड 1980-91

पृष्ट 1947- 48

निर्यात विकास की रणनीति

गांठ से बने हुए कालीनो का विश्व बाजार मे निरन्तर वृद्धि हो रही है। सन 1971 के पश्चात से इस प्रकार के कालीन के बाजार का विकास हो रहा है। जिसका आयात सन 1980 में बढ़कर 1606 मीलियर डालर के मूल्य का हो गया था। यद्यपि कालीन के बाजार में सन 1971 से 77 तक एक बार गिरावट आयी थी पर इसके पश्चात से स्थिति में सुधार हो रहा है और सन 1987 में कालीन का आयात 1801 मीलियन डालर तक पहुँच गया था। आयात में होने वाली यह वृद्धि इस बात को स्पष्ट करती है कि भविष्य में इसके बाजार में और वृद्धि होने की आशा की जाती है। कालीन के आयात में विकसित देशो के आयातकर्ता देशो मे वृद्धि हुई है। एफ॰आर॰जी॰ सयुक्त राज्य अमेरिका, स्वीटजर लैण्ड, और ग्रेट ब्रिट्रेन कालीन के बड़े बाजार है। यद्यपि अन्य विकसित देशो में कालीन का बाजार तुलनात्मक रूप से छोटा है, पर इन देशो मे होने वाला आयात क्रमश: बढ रहा है तथा कुछ देशो का आयात दूगुना से तीगुना तक हो गया है।

जहाँ तक कालीन की पूर्ति का प्रश्न है, भारत वर्ष की स्पर्धा में ईरान, चीन, और पाकिस्तान आदि देश आ रहे है। कालीन के विश्व बाजार मे होने वाले परिवर्तनो का आकार प्रकार एंव

महत्व के दृष्टिकोण से इस अवसर का लाभ उठाने के लिए इन देशो द्वारा प्रयास किया जा रहा है। भारतीय कालीन व्यापार और उधोग विश्व बाजार में होने वाले परिवर्तनो के प्रति बहुत कुछ जागरूक है, और न ही विश्व बाजार के विकास और चुनौतियो को स्वीकार कर रहा है। सन 1981 से 85 के बीच भारत कालीन का सबसे बड़ा पूर्तिकर्ता देश था, जो स्थान अब ईरान द्वारा ले लिया गया है तथा निकट भविष्य मे यह स्थान चीन द्वारा ले लिया जायेगा। चीन द्वारा विशेषकर परसियन डिजाइन के उत्तम गुण वाले कालीन का उत्पादन किया जाता है। चीन का उत्पादन गोरख प्रदेश में अधिक मात्रा में होता है। चीन के कालीन उत्पादन में कालीन के धागो को मशीनो द्वारा रंगने साफ करने और सुखाने की सुविधाओ के कारण उसके गुण मे सुधार आया है। जिससे उसकी कीमत बढ जाती है। वह अन्य देशो के इस प्रकार के उत्पादन से अच्छा माना जाता है, साथ ही चीन मे उत्पादित कालीन उधोग की न्यून मजदूरी के कारण सस्ते पडते है, साथ ही चीन मे इसके उत्पादन और वितरण की विशेष सुविधाए प्राप्त है। यधपि भारत की तुलना मे चीन के कालीनो की डिजाइन आकार रंग आदि बहुत अच्छे नही है। जब कि भारतीय कालीन चीनी कालीनो की तुलना में गुण डिजाइन और रंगो की विविधता में अच्छे

रहे है। दूसरे शब्दो मे यह कहा जा सकता है कि भारत को चीन की तुलना मे उत्पादन सम्बन्धी कुछ विशेषताएँ प्राप्त है फिर भी चीन के उत्पादनो की यूरोपीय देशो मे चीन के कालीनो की मांग बढ रही है । इसकी स्पर्धा भारत को करनी पड़ रही है । विश्व बाजार मे स्पर्धा करने के लिए भारत के कालीनो के सम्बन्ध में निम्न बातो पर विचार किया जा सकता है ।

1- कालीनो का निर्माण गुण के आधार पर किया जाना चाहिए ।

2- भारतीय कालीनो के लागतो को अन्य देशो के कालीनो के लागतो की तुलना में कम से कम रखे जाने का प्रयास किया जाना चाहिए ।

3- भारतीय निर्यातको को अन्य देशो की डिजाइनो की नकल करने के बजाय भारतीय चित्रकला एंव संस्कृति पर आधारित डिजाइनो का विकास तथा अन्य आर्थिक कारण रहे है । इसके पश्चात के वर्षो मे कालीनके आयात मे वृद्धि की प्रवृत्ति रही है। सन 1987 में कालीन का आयात 1801 मीलियान डालर का था जो 1980 की आयात स्तर की तुलना अधिक था 1990 के अन्त मे यह निर्यात और

अधिक रहा है। जिससे यह स्पष्ट होता है कि आगे की अपेक्षा निर्यात मे और वृद्धि होगी भारतीय निर्यात के विभिन्न वर्षों में कमी के बावजूद 1987-88, 1988-89, 1989-90 में निर्यात में होने वाली वृद्धि 300 करोड़ से अधिक रहा है । [1]

विश्व बाजार मे विकास और सरकार द्वारा किए जाने वाले प्रोत्साहन के कारण कालीन निर्यात मे वृद्धि हुई है। जिसे कारण निर्यात बढ़ाने मे सहायक प्राप्त हुई है । यह प्रवृत्ति उत्तर प्रदेश के मीरजापुर और भदोही क्षेत्र मे विशेष रूप से पायी गयी है । उत्तर प्रदेश मे कालीन के उधोग में बड़ा उत्पादन स्तर अधिक मात्रा में योग्य और अनुभवी बुनकरो की प्राप्ति, एंव बुनाई और अन्य कुशलताओ के कारण इस क्षेत्र से कालीनो के निर्यात मे वृद्धि हो पायी है। विश्व में कालीन की बढ़ती हुई मांग को ध्यान में रखकर कालीन की बढ़ती हुई मांग को ध्यान मे रखकर कालीन के निर्यात में वृद्धि विदेशी विनिमय संसाधनो के स्तर मे वृद्धि की जाती है ।

यह वृद्धि 800 से 1000 करोड़ रूपये के बीच में होगी साथ ही इसके द्वारा ग्रामीण क्षेत्र में अधिक रोजगार का सृजन करने के लिए और ग्रामीणो को अधिक आय प्राप्त करने के उद्देश्य से इस उधोग का विकास किया गया है ।

इसी प्रकार ओरिएन्टल कालीनो के विश्व निर्यात की मात्रा सन 1980 मे 1600 मीलियन डालर थी । जो 1985 मे कम होकर 1000 मीलियन डालर हो गयी । जो सन 1986 में 1480 मीलियन डालर और 1990 में 1970 मीलियन डालर हो गया है । इसका मुख्य कारण विभिन्न बाजारो की स्थिति में सुधार लाना है । किया जाना चाहिए ।

4- कालीन के निर्माण मे उपयुक्त गुण व श्रेणी वाले कच्चे माल का प्रयोग किया जाना चाहिए ।

5- कालीनो की पूर्ति समय पर की जानी चाहिए एंव निर्यातको की विभिन्न समस्याओ को हल किये जाने का प्रयास किया जाना चाहिए

भारतीय कालीन एवं विश्व बाजार

कालीन का उत्पादन विदेशो मे निर्यात के लिए किया जाता है । इसका बाजार देश में नही है बल्कि विदेशो मे है, और विदेशो में कालीन की कितनी मात्रा बेची जा सकती है यह निश्चित नही है । विदेशी मांग की अनिश्चितता के कारण कालीन का उत्पादन और उसका निर्यात समय- समय पर कम और अधिक होता रहा है ।

कालीन उद्योग एक निर्यात प्रधान उद्योग है इससे देश को एक निश्चित मात्रा में निजी क्षेत्र में विदेशी विनिमय की प्राप्ति होती है। विदेश विनिमय की समस्या वर्तमान मे देश की एक प्रमुख समस्या है कालीन उद्योग द्वारा एक बड़ी मात्रा में विदेशी विनिमय प्राप्त किया जा सकता है । इस लिए देश के वर्तमान विनिमय संकट में कालीन उद्योग के योगदान को बढ़ाने के लिए वर्तमान शोध प्रबन्ध में कालीन उद्योग से सम्बन्धित विभिन्न व्यक्तियो से साक्षात्कार किया गया है ।

साक्षात्कार के माध्यम से कालीन के निर्यात व्यापार से सम्बन्धित विभिन्न समस्याओ तथा इसके निर्यात बाजार मे वृद्धि के लिए विभिन्न उपायों की जानकारी प्राप्त की गयी ।
इन व्यक्तियो मे कुछ व्यक्तियो का सम्बन्ध यूरोप के विभिन्न देशो

के बाजार से तथा कुछ व्यक्तियो का सम्बन्ध संयुक्त राज्य अमेरिका के बाजार से रहा है।

भारतीय कालीनो के निर्यात के सम्बन्ध मैं निम्नलिखित समस्याए है। जिन पर ध्यान देना आवश्यक है।

1- भारतीय कालीनो के निर्यात को अधिक से अधिक बढाना है।

2- भारतीय कालीनो को विश्व के बाजार मैं अन्य देशो के कालीनो से स्पर्धा करनी होती है इस स्पर्धा के टिकने के लिए परिमणात्मक तथा गुणात्मक दोनो प्रकार के उपाय करना आवश्यक है।

जहा तक कालीनो के निर्यात को बढ़ाने का प्रश्न है भारतीय कालीन उत्पादको द्वारा इस शताब्दी के अन्ततक एक हजार रूपये के कालीन निर्यात का लक्ष्य निर्धारित किया गया है और इस लक्ष्य को पूरा करने के लिए विभिन्न प्रकार के प्रयास करना आवश्यक है।

कालीनो का निर्यात बढाने के लिए अल्प कालीन और दीर्घ कालीन दोनो उपायो को करना आवश्यक है। वर्तमान मैं जिन

देशो को मुख्य रूप से कालीन निर्यात किया जाता है वे भारतीय कालीनो के आयातक भविष्य में बने रहेंगे, लेकिन दीर्घकाल में भारतीय कालीनो के निर्यात को बढाने के लिए मध्य पूर्वी और खाडी देशो के नये बाजारो की सम्भावनाओ को खोजना आवश्यक होगा । जापान को होने वाला निर्यात ओरियन्टल कालीन के सम्बन्ध में बढ़ रहा है । खाडी देशो के सम्बन्ध में यह कहा जा सकता है कि तेल के मूल्य मे वृद्धि के कारण इन अर्थ व्यवस्थाओ मे सुधार होगा, और ईरान इराक युद्ध के पश्चात ही समाप्त होगा ।

अत: यह कहा जा सकता है कि वर्तमान मे पश्चिमी यूरोप और संयुक्त राज्य अमेरिका के बाजारो मे निर्यात के स्तर को बनाये रखा जायेगा , और निर्यात बढाने का प्रयास किया जायेगा दूसरी ओर भारतीय निर्यात बढाने के लिए नये बाजारो को खोजना होगा जिसके लिए विशेष नुमाइशे लगानी होगी और विभागीय स्टोर के माध्यम से निर्यात मे वृद्धि करनी होगी । जहाँ तक जापान का प्रश्न है कालीन निर्यात प्रोत्साहन परिषद [C. E. P. C.] के एजेन्सी के माध्यम से निर्यात बढ़ाने की सम्भावनाओं पर विचार कर रहा है ।

जहाँ तक खाड़ी और मध्य देशो के बाजारो मे निर्यात का प्रश्न है, इसके लिए विशेष प्रयास करने होंगे । इन देशो में स्थानीय व्यापारियो के सहयोग से कालीन की बिक्री की दूकाने खोलनी होगी ।

भारतीय कालीनो के निर्यात के स्तर को बनाये रखने और अन्य देशो की स्पर्धा के समक्ष भारतीय कालीनो की प्रतिष्ठा बनी रहने के सम्बन्ध में क्या किया जाना चाहिए इस सम्बन्ध मे भदोही, ज्ञानपुर मीरजापुर उत्पादन क्षेत्र में विभिन्न व्यक्तियो से साक्षात्कार किये गये । इस साक्षात्कार के माध्यम से भारतीय कालीन निर्यात के सम्बन्ध में विभिन्न सुझाव प्राप्त किये गये । जो निम्न प्रकार है ।

1- निर्यात प्रोत्साहन के लिए गुणात्मक नियंत्रण सबनो कारपेट लिमिटेड भदोही वाराणसी के प्रबन्ध संचालक श्री अब्दुल बारी[5] भारतीय कालीनो की गुणवत्ता मे सुधार लाना आवश्यक स्पष्ट किया गया । गुणवत्ता मे सुधार लाने के लिए उन्होने कालीन

5- मि० अब्दुल बारी मैनेजिंग डाइरेक्टर सबनो कारपेट लिमिटेड भदोही- वाराणसी से साक्षात्कार किया गया ।

की धुलाई, बुनकरो, काठ्थारको तथा ठेकेदारो के पंजीकरण, उपयुक्त कच्चे माल का प्रयोग तथा कालीन तकनीक संस्थान की स्थापना एंव आयात तथा निर्यात से सम्बन्धित विभिन्न कठिनाइयो का जिक्र किया । इसके अतिरिक्त कालीन की गुणवत्ता को बनाये रखने के लिए विभिन्न सुझाव दिया ।

कालीनो के गुणवत्ता मे सुधार के सम्बन्ध में चीन का उदाहरण देते हुए विशेष रूप से चीन निर्मित परसियन डिजाइन का कालीन विश्व बाजार मे इस लिए अधिक छाया हुआ है कि उनके कालीन की धुलाई मशीन द्वारा बड़े अच्छे ढग से की जाती है । जिसमें नवीनतम धुलाई के तकनीक का प्रयोग किया जाता है । उन्होने यह कहा कि पश्चिमी जर्मनी, यूनाइटेड स्टेट के गुणवत्ता के प्रति सतर्क रहे । आयात भारतीय कालीनो को मशीन प्रक्रिया से अपने स्तर पर दुबारा धुलाई कराते है । जिसमें कि यह कालीन और अच्छे दिखने लगते है, और तुलनात्मक रूप में ऊंचे दाम मे क्रय करने के लिए आकर्षित करने लगते है। उन्होने कहा कि मजदूरो द्वारा धुलाई किये जाने वाले कालीन से ऊन नष्ट हो जाता है, और कालीन की उम्र घट जाती है । इस लिए

उनका यह विचार है कि भारतीय निर्यातक को अपने कालीन की मशीन से धुलाई किया जाना चाहिए ताकि उनका निर्यात बढ़ सके। कालीन उधोग मे गुणात्मक नियन्त्रण के लिए निम्नलिखित सुझाव दिये।

1- कालीन की धुलाई के लिए आधुनिकतम तकनीक का प्रयोग किया जाना चाहिए ताकि मनपसन्द आकर्षक एंव अच्छे कालीन का निर्माण हो सके, जो कि चीन ईरान, एंव पाकिस्तान जैसे बडे निर्यातक देशो को मात दे सके।

2- कालीनो के गुणवत्ता के सुधार के लिए उसकी विभिन्न बाधाओ को दूर किया जाना चाहिए।

श्री बारी ने यह स्पष्ट किया कि गुणवत्ता के सुधार करने में प्रमुख बाधा भदोही मीरजापुर में तथा कथित अनाधिकृत चोरी की काती बेचने वाले व्यापारियो से सम्बन्धित है जो कि आधे पौने दाम मे कुछ अविश्वासनीय बुनकरो या ठेकेदारो से काती क्रय कर लेते है, और बाजारो मे विक्रय कर देना प्रारम्भ कर देते है। यदि भदोही वाराणसी और मीरजापुर के विक्रय कर अधिकारियो द्वारा इन अनाधिकृत एंव अंगीकृत ऊनी काती के डीलरो पर विशेष निगाह रखी जाय तो काफी हद तक इस समस्या का निदान पाया जा सकता है।

3- कालीन उधोग से सम्बन्धित विभिन्न व्यक्तियों का पंजीकरण किया जाना चाहिए श्री बारी के अनुसार बुनकरो का अपंजीकृत होना कालीन काठ धारको एंव ठेकेदारो का उत्तर प्रदेश सरकार के उधोग विभाग और भारत वर्ष का कालीन निर्यात सम्बर्धन परिषद से पंजीकृत न होना गुणवत्ता पूर्ण कालीन के निर्माण मे दूसरी बडी बाधा है। इसी प्रकार से बुनकर निर्यातक कालीन काठधारक सभी को उपरोक्त अधिकारियो द्वारा पंजीकृत किया जाना चाहिए तथा उन्हे उनके फोटो ग्राफ सहित परिचय पत्र जारी किया जाना चाहिए। उन्हे पास बुक भी जारी किया जाना चाहिए। समस्त कालीन एंव दरी निर्यात को यह बाध्यता होनी चाहिए कि वह अपने उत्पादो का निर्माण केवल पंजीकृत कलाकारो से ही करायेगे। स्वाभाविक रूप से सभी निर्यातक इनके पास बुको मे अपने द्वारा प्रदत्त कच्चा माल नगद आदि अग्रिमो की प्रविष्टियां करेगे। इस लिए यह कलाकार दूसरे निर्यातको का कार्य उठाने से पहले प्रथम निर्यातक का अग्रिम चुकता करने के लिए बाध्य होगे। इस प्रकार से निर्यातको को अपने कालीन की गुणवत्ता पर नियन्त्रण हेतु एंव आयातको के आपूर्ति आदेश पत्र के अनुसार अच्छा कालीन निर्माण करने मे बुनकरो एंव काठ धारको एंव ठेकेदारो का नियन्त्रण के साथ सहयोग मिलेगा। बुनकरो को इस बात का

हमेशा डर रहेगा कि खराब बुनाई पर अथवा काती की चोरी पर अपने मालिको को हर्जाना देना पडता है । अत: वे अच्छे कालीनो का निर्माण करेंगे ।

4- गुणवत्ता वाले कालीन के उत्पादन के लिए शिक्षित एंव प्रशिक्षित बुनकरो की संख्या मे वृद्धि की जानी चाहिए । श्री बारी ने यहसुझाव दिया कि गुणवत्ता वाले कालीन के उत्पादन हेतु शिक्षित एंव प्रशिक्षित बुनकरो की मात्रा बढ़ाने हेतु अखिल भारतीय हस्तकला परिषद एंव उत्तर प्रदेश निर्यात निगम लिमिटेड को अधिक से अधिक प्रशिक्षण केन्द्रो की स्थापना करनी चाहिए । प्रत्येक प्रशिक्षण केन्द्रो को किसी न किसी निर्यातक कम्पनी या निर्यातकर्ता के नियन्त्रण में प्रशिक्षण अवधि के लिए दिया जाना चाहिए । प्रशिक्षण पूर्ण होने के पश्चात आवश्यकतानुसार कार्य प्रशिक्षार्थियो को मुहैया करवाना चाहिए ।

2- <u>भारतीय कालीनो के प्रचार और प्रसार की आवश्यकता -</u>

भारतीय कालीन का बाजार यूरोप के देश तथा संयुक्त राज्य अमेरिका है । यूरोप के देशो मे भारतीय कालीनो का प्रचार और प्रसार अधिक है, पर संयुक्त राज्य अमेरिका में भारतीय हस्तनिर्मित ऊँनी कालीनो का बाजार धीरे-धीरे बढ़ रहा है। संयुक्त राज्य अमेरिका

के बाजार मे भारतीय हस्तनिमित कालीनो के निर्यात को बढ़ाने के लिए श्री राजा राम गुप्ता [6] ने भारतीय कालीनो के प्रचार एंव प्रसार के सम्बन्ध मे अपनी राय व्यक्त की । उन्होने यह स्पष्ट किया कि यद्यपि भारतीय कालीन अमेरिका के बाजार में अपनी साख जमा चुके है पर उपभोक्ता इनके बारे मे न अधिक जानते है । न अधिक समझते है । उपभोक्ता अधिकतर ईरान और चीन के बने कालीन के बारे मे जानते है । भारतीय हस्तनिर्मित कालीनो के बारे मे तुलनात्मक रूप से वह कम जानता है । एक विकासशील अर्थव्यवस्था मे जिसमें मुद्रास्फीति नियन्त्रित हो गुणात्मक वस्तुओ के मांग को बढाने के आवश्यक गुण होते है । ऐसी परिस्थितियो में संयुक्त राज्य अमेरिका के आयातकर्ता के द्वारा और भारतीय निर्यात के द्वारा भारतीय कालीनो के लिए अमेरिका के बाजार की मांग को स्थिर बनाने का प्रयास किया जाना चाहिए वर्तमान में उपभोक्ता अपना खाली समय अधिकांशत: घर पर व्यतीत करता है ।

6- श्री राजा राम गुप्ता, अखिल भारतीय कालीन निर्माता संघ भदोही में अवैतनिक सचिव है ।

श्री गुप्ता ने हस्त निर्मित कालीनो के निर्यात मे वृद्धि के लिए निम्न लिखित सुझाव प्रस्तुत किये ।

1- भारतीय हस्तनिर्मित कालीनो के गुण और मूल्य के सम्बन्ध में उपभोक्ताओ मे जागरूकता पैदा करना ।

2- भारत से ओरियन्टल कालीनो की बिक्री को बढ़ाना ।

3- भारतीय कालीनो के खरीददारो के आधार को बढाना ।

4- भारतीय हस्तनिर्मित कालीनो के वितरण को बढाना

5- उपभोक्ताओ के लिए विज्ञापन का कार्यक्रम लागू करना ।

6- भारतीय कालीनो की स्थिति के सम्बन्ध में जानकारी देना

7- भारतीय हस्तनिर्मित कालीनो के उपभोक्ताओ और डीलरो को शिक्षित करना ।

8- विक्रय के लिए पदार्थों तथा सहायता देना ।

भारतीय कालीनो का बाजार-संयुक्त- राज्य अमेरिका -

यद्यपि भारतीय कालीनो का प्रमुख बाजार यूरोप के देश है पर संयुक्त राज्य अमेरिका में भी इसका बाजार धीरे-धीरे बढ रहा है । भारतीय

हस्तनिर्मित कालीनो के निर्यात के लिए एक उपयुक्त वातावरण संयुक्त राज्य अमेरिका मे बन रहा है। न्यूयार्क की ओरिएन्टल रग इम्पोरियम एसोसिएशन अगले चार या पाँच वर्षों मे कालीन के निर्यात को दुगुना करने की आशा करता है। वर्तमान मे संयुक्त राज्य अमेरिका को होने वाले कुल आयात का लगभग 70% भाग एसोसिएशन के सदस्यो द्वारा पूरा किया जाता है। सन 1980-81 के अन्त मे भारतीय कालीनो के कुल निर्यात का लगभग 10.3% भाग संयुक्त राज्य अमेरिका को किया गया था जो सन 1985 के अन्त मे बढकर 25 % हो गया, और सन 1990-91 के अन्त मे यह लगभग 32.7% है।

श्री राजा राम गुप्ता ने अपने सुझावो को संयुक्त राज्य अमेरिका के बाजार मे भारतीय कालीन के निर्यात को बढाने के सम्बन्ध मे अपने विचार स्पष्ट किया है। कि संयुक्त राज्य अमेरिका के बाजार में भारतीय कालीन अपनी साख जमा चुके है फिर भी और अधिक प्रचार और प्रसार की आवश्यकता है। संयुक्त राज्य अमेरिका के बाजारो में भारतीय कालीनो को अधिक लोक प्रिय बनाने के लिए श्री एडमान्ड पेकर [7] से साक्षात्कार लिया गया। श्री एडमान्ड पेकर ने यह स्पष्ट किया कि भारतीय निर्यातक कर्ताओ के साथ सबसे बडी समस्या माल के प्राप्त करने से सम्बन्धित अनिश्चियता है। उन्होने यह स्पष्ट किया कि भारतीय निर्यात कर्ता जब कभी भी माल भेजने को

7- श्री एडमान्ड पेकर मेसर्स न्यूरोएन्ड सन्स न्यू यार्क फर्म के वाइस प्रेसीडेन्ट है जिनसे साक्षात्कार श्री जी॰नाथ अग्रवाल के कार्यालय मे सम्भव हो सका। श्री जी॰नाथ अग्रवाल कारपेट-ए वर्ड पत्रिका के मुख्य संपादक है।

कहता है, तो वह समय से नहीं भेजता । जिसके कारण विदेशी खरीद
दारो को वित्तीय हानि पड़ती है। प्रायःऐसा देखा गया है ।
कि भारतीय निर्यात कर्ता तीन महिने मे माल भेजने की बात
करता है पर वह कभी-कभी 2-3 वर्ष ले लेता है, और कभी- कभी
तीन वर्ष बाद भी नहीं भेजता । इस सम्बन्ध में उन्होंने यह स्पष्ट
किया कि चीन के निर्यातक हमेशा अपने समय के अनुसार माल भेज
देता है । चीन के कालीनों के सम्बन्धमे उन्होने यह स्पष्ट किया कि
चीन के कालीनो के सम्बन्ध मे सबसे बड़ी कमी कालीनो के गुण के
सम्बन्ध मे है । हाथ सबने हुए कालीन कभी भी पूर्ण नहीं होते ।
जबकि पूर्ण कालीन मशीन से बने हुए कालीनो की भांति अच्छे होते है ।
इस लिए वे चीन की कालीन की तुलना मे भारतीय कालीनो को
पसन्द करते है। श्री पेकर ने यह स्पष्ट किया कि वे निर्यातिको पर शीघ्र
माल भेजने के लिए जो दबाव डालने के पक्ष मे नहीं है बल्कि भारतीयो
द्वारा इस सम्बन्धमे स्पष्टनीति का पालन करने की सलाह उन्होने दी है ।
कालीन के निर्यात के सम्बन्ध मे श्री मनसूर रहमाननी[8] ने भी यह बात
स्पष्ट किया है कि संयुक्त राज्य अमेरिका मे वर्तमान मे उच्च कोटि के
कालीनो की खरीददारी बढ रही है। उन्होने यह स्पष्ट किया कि

अमेरिका के बाजार में 9/60 वाले न्यूनतम गुणवाले कालीनो की खरीददारी होती है। श्री मनसूर रहमानन ने यह स्पष्ट किया कि वे 16 रंग वाले कालीनो के सम्बन्ध मे अपनी रूचि स्पष्ट की है, और उन्होनेयह स्पष्ट किया है कि उनके रूचि को वाराणसी भदोही मिरजापुर क्षेत्र के बुनकर समझ चुके है। उसी के अनुसार वे उत्पादन का कार्य करने को राजी है। रहमानन ने भारतीय कालीनो के प्रति अपनी विशेष रूचि स्पष्ट की है। उन्होने भारतीय कालीनो के व्यवसाय बढ़ाने के सम्बन्ध में राय व्यक्त की। कालीनो की धुलाई के सम्बन्ध मे भी सन्तोष व्यक्त किया और यह स्पष्ट किया कि कालीनो के गुणो मे सुधार के लिए अभी इसमें बहुत सुधार करना होगा। इस सम्बन्ध मे अच्छे रसायनो से दोहरी धुलाई द्वारा अच्छे परिणाम सामने आये।

8- श्री मनसूर रहमानन मनसूर रहमानन एण्डकम्पनी न्यूयार्क के प्रमुख मालिक है और वे सयुक्त राज्य अमेरिका के बाजारो के लिए अच्छे गुण वाले कालीनो का भारत वर्ष से आयात करते है। उन्होने अपने विचार [Carpet-e-world] के सम्पादक श्री गंगा नाथ अग्रवाल ने यह विचार स्पष्ट किया है कि कालीन उनके परिवार का व्यवसाय है। पहले वे ईरान मे रहते थे। सन् 1941 मे वे अमेरिका चले आये और न्यूयार्क मे वे मनसूर रहमानन एण्ड कम्पनी चला रहे है उनके छोटे भाई श्री नसीर रहमानन अधिकतर भारत में कालीन खरीदने के सिलसिले मे आया करते है उन्हे भारतीय कालीनो से

अधिक लगाव है । उनके अनुसार भारत वर्ष इसके पश्चात पाकिस्तान और चीन कालीन के अच्छे उत्पादन मे से है । श्री रहमान ने इस बात को स्पष्ट किया कि गत 15 व 16 वर्षों से भारत मे वाराणसी और मीरजापुर के बने हुए कालीनो की अधिक बिक्री करते है । उन्होने इस बात को बड़ी प्रसन्नता से स्पष्ट किया कि इस क्षेत्र के बने कालीन सबसे उतम होते है । उसकी तुलना काश्मीर मे सिल्क से बने कालीनो से की जाती है ।

क्रमशः:

3- डिजाइन सम्बन्धी विकास

भारतीय कालीनो के निर्यात को बढ़ाने के लिए श्री पेकर ने यह स्पष्ट किया कि कालीनो का गुण के रूप में होना आवश्यक है। श्री पेकर ने यह स्पष्ट किया कि संयुक्त राज्य अमेरिका के बाजार भारत के 12/60 और 14/70 गुण वाले कालीनो का बाजार भविष्य मे उज्जवल है क्योकि पाकिस्तान से यही गुण वाले कालीनो की बिक्री ऊँची कीमतो पर की जाती है। इन गुणो के उत्पादन के साथ-साथ भारतीय निर्यातको को निम्न गुण वाले कालीनो का उत्पादन किया जाना चाहिए, क्योकि भारत ही ऐसा देश है जिसमें विभिन्न डिजाइन रंग और आकार के कालीन विभिन्न किस्मो और गुणो मे बनाये जा सकते है। उन्होने भारतीय निर्यातको को यह सलाह दी कि वे सभी प्रकार के गुण एंव एक विशेष प्रकार के गुण के कालीनो की बिक्री का चुनाव किया जाना चाहिए।

भारतीय कालीनो के निर्यात को प्रोत्साहित करने के लिए श्री गुलाम रसूल खां 1 ने भारतीय कालीनो को अन्य देशो की स्पर्धा मे टिकने के लिए अच्छे गुण वालो कालीनो का निर्माण, उत्तम गुण के कच्चे माल का प्रयोग और भारतीय डिजाइनो के विकास आदि पर बल दिया। श्री खां द्वारा स्पष्ट किये गये विचार निम्न प्रकार है।

1- कालीनो का गुण के आधार पर बनाया जाना आवश्यक है ।

2- कालीनो के बनाने मे जिन कच्चे माल का प्रयोग किया जाता है उसका सही-सही पालन किया जाना चाहिए ।

3- रसायनिक धागो से बने हुए कालीनो का एक उपयुक्त मात्रा मे ड्यूटी लगाना आवश्यक है ।

4- परशियन कालीनो की नकल करने के बजाय भारतीय निर्यातको द्वारा भारतीय चित्रकला और संस्कृति पर आधारित डिजाइनो का विकास किया जाना चाहिए ।

5- भारत सरकार के व्यापार और वित्त मंन्त्रालय मे अच्छा सम्बन्ध होना चाहिए जिससे निर्यात को की विभिन्न समस्याओ को हल किया जा सके ।

Sr. Gulam Rusul Khan. Gulam Mohiddin & Sons Srinagar (Kashmir)

यूरोपीय देशो मे भारत के हस्तनिर्मित कालीनो के बाजारो की परिस्थितियाँ:-

यूरोप के विभिन्न देशो मे भारती के हाथ से बने कालीनों के सम्बन्ध मे पश्चिमी जर्मनी के नितिन कपूर [10] के विचार ज्ञात किये गये । यूरोप के देशो मे पश्चिमी जर्मनी हौलण्ड और फ्रान्स स्वीडेन स्वीटजरलैण्ड आस्ट्रेलिया लक्ज़म वर्ग इटली और यूनाइटेड किंगडम मुख्य देश है । जिनमें भारत के हस्तनिर्मित कालीन का निर्यात होता है । इन देशो में पश्चिमी जर्मनी भारत के कालीनो का एक बड़ा क्रेता है । वर्तमान में जर्मन करेन्सी मूल्य के कारण कालीन के व्यवसाय में सहायता मिली है । जर्मनी मे भारत के निम्न और मध्यम गुणवाले कालीनो की खरीददारी

10- श्री नितिन कपूर [Kapoor Gubh Hamburg west Germany] तथा सुपरमा नोसढा भारत गत 18 वर्षों से कालीन का बिजनेस कर रहे है । इन्हे भारतीय हस्तनिर्मित कालीनके यूरोपकेबाजारो मे वितरण का अच्छा ज्ञान है। आल मे इन्होने भारतीय कालीन उधोग के विभिन्न समस्याओ पर अपने विचार व्यक्त किये है । इनके विचार कारपेट - ए - वर्ल्ड मे प्रकाशित हुए है ।

होती है । इस प्रकार के कालीनो की स्पर्धा ईरान से करनी होती है पर ईरान से उतना उत्पादन नही हो पाता है । अन्य देशो मे हालैण्ड और बेल्जियम पूर्णतया भार से आयात करते है। बेल्जियम के बाजार के सम्बन्ध में उन्होने बीकानेर के ऊनी धागो के प्रयोग की सिफारिश की । फ्रान्स एक ऐसा बाजार है जिसमें कलात्मक और विभिन्न रंगो से मिला हुआ कालीन पसन्द किया जाता है। फ्रान्स मे अधिकतर उत्तम गुण वाले कालीनो की मांग की जाती है । यह बाजार उन निर्यात कर्ताओ के लिए है जो विभिन्न रंगो पर आधारित उत्तम गुण वाले कालीनो का निर्यात करते है । स्वीटजर लैण्ड के बाजार मे मांग प्राय: स्थिर बना हुआ है । आस्ट्रेलिया के बाजार मे भारतीय कालीन का भविष्य अच्छा है । वे पूर्णतया भारत के निर्यात पर आश्रित है, लगभग 25 वर्ष पहिले यूनाइटेड किंगडम मे ओरिएन्टल कार्पेट का आयात किया जाता था पर वर्तमान मे न्यून गुणवाले कालीनो का आयात किया जाता है ।

विभिन्न बाजारो के सम्बन्ध मे अपने विचार व्यक्त करते हुए उन्होने कहा कि सामान्य रूप से भारतीय कालीनो का भविष्य उज्ज्वल है उन्होने बुनकरो को उत्तम प्रकार के धागे के प्रयोग की सलाह दी । [10]

स्वीट्जर लैण्ड ओरियन्टल कारपेट का विश्व का सबसे बड़ा आयातक देश है । कुल कालीन आयात का लगभग 15 % भाग भारत से और 30% भाग ईरान से आता है । स्वीट्जरलैण्ड मे कालीन की बिक्री एक सुसगठित ढग से की जाती है। भारतीय कालीनो के बाजार मे वृद्धि हो सकती है। यदि विक्रय को प्रोत्साहन दिया जाय ।

कालीन के निर्यात मे वृद्धि सामान्य आर्थिक जलवायु मे सुधार के कारण भवन निर्माण की क्रियाओ मे वृद्धि और उपभोग की क्रियाओ मे होने वाली वृद्धि के कारण क्रियाओ मे वृद्धि की गयी थी । भारत वर्ष के लिए यह आवश्यक है कि डिजाइनो के विकास और उत्पादन मे वृद्धि के लिए प्रयास करना आवश्यक है। भारत वर्ष कोअभी भी परस्थिन डिजाइन के विकास का लाभ प्राप्त है । जिससे उसकी विश्व बाजार की आवश्यकताओ को पूरा किया जा सके । कीमत और गुण के दृष्टिकोण से भारत को निर्यात मे अपना हिस्सा लेने की सम्भावनाएँ है । जिसके लिए डिजाइन मैं विकास और प्रशिक्षणार्थियो के प्रशिक्षण मे विकास करना आवश्यक है जिससे उद्यम की श्रम शक्ति मे सुधार करना आवश्यक है ।

अध्यम गुणवाले कालीन मे 50 से 300 गाठे हुआ करती हैऔर उच्च कोटि के कालीनो में 300 से अधिक गाठे हुआ करती है । निम्न गुण वाले

कालीनो मे या जिनमें 50 वर्ग इंच से कम हुआ करती है । जिनकी माँग यूरोप के देशो में 40% और अमेरिका के बाजार में 20% तक है । निम्न कोटि के उत्पादन में भारत वर्ष को अन्य देशो से अधिक स्पर्धा नही करनी पड़ती है। अतः इसका उत्पादन और निर्यात उच्च स्तर पर बना रहेगा । अमेरिका और यूरोप के बाजारो मे मध्यम से उच्च कोटि के कालीन उन्ही देशो की पूर्तिकर्ताओ से प्राप्त होते है । जिसकी मात्रा अधिक होती है मध्यम और उच्च कोटि के कालीनो के उत्पादन में भारत को इन देशो से स्पर्धा करनी पड़ती है । भारत वर्ष में मध्य और उच्च कोटि के कालीनो का एक बड़ा पूर्तिकर्त्ता देश है इस लिए उत्पादन मे विभिन्न प्रकार के प्रयास करने होगे । जिससे विदेशी बाजारो मे उसकी अधिक से अधिक धाक बनी रहे । उच्च कोटि के कालीनो के निर्यात के लिए भी एक बड़े स्तर तक प्रयास की आवश्यकता है । इसके लिए कालीन के व्यापार और उद्योग मे उत्तम गुण और मात्रा के ऊनी धागो और डाई का प्रयोग करना होगा । कुशल बुनकरो द्वारा कालीन के उत्पादन को प्रोत्साहित करना होगा और उद्योग के विभिन्न कार्यों पर नियन्त्रण और निरीक्षण करना होगा ।

4- <u>उच्च कोटि के कालीनो का निर्माण</u> - श्री हसचमेन्ट सेबेट [11] ने (Huschmant Sabet) ने भदोही ज्ञानपुर और मीरजापुर के कालीन उद्योगो का हाल ही मे भ्रमण किया । उन्होने भारतीय कालीन के सम्बन्ध मे यह राय व्यक्त की है कि भारतीय कालीन निर्माताओ का न्यून गुण वाले कालीन निर्माताओ को उच्च कोटि के कालीनो का निर्माण किया जाना चाहिए, क्योकि विश्व बाजार मे निम्न कोटि के कालीनो के स्थान पर उच्च कोटि के कालीनो की मांग बढ रही है । सबैट के अनुसार सन् 1988 मे पश्चिमी जर्मनी द्वारा लगभग 60 लाख वर्ग मीटर कालीनो का आयात किया गया था, जिसका 25 % भाग ही निर्यात किया गया । कालीन के मांग के सम्बन्ध मे उन्होने ऐसा अनुमान लगाया था कि यूरोप मे औसतन 10 वर्षो मे एक वर्ग मीटर कालीन एक अमेरिकन द्वारा 100 वर्षो मे उसी गुण वाले एक वर्ग मीटर कालीन खरीदा जाता है। ईरान द्वारा अधिकतर उच्च कोटि के कालीनो का निर्माण किया जाता है, और मुरक्को द्वारा निम्न कोटि के कालीन का निर्माण किया जाता है । जबकि भारत एक ऐसा देश है जिसमें मध्यम गुण वाले कालीनो का उत्पादन किया

11- मि0 हसचमेन्ट सबेट कारपेट ए वर्ल्ड के सलाहकार बोर्ड के सदस्य है और पश्चिमी जर्मनी के कालीन उद्योग से सम्बन्धित है ।

जाता है । जिसकी खपत आम आदमियों मे होती है ।

5- कालीन की कीमतों का स्पर्धात्मक होना -

कालीन के गुणो के साथ-साथ कालीनो की कीमत एक ऐसा तथ्य है जो विश्व के कालीन आयातकर्ताओं के बाजार में उसकी मांग को निर्धारित करता है। कालीन की कीमत का प्रमाणीकरण होना आवश्यक है । इसके लिए यह आवश्यक है कि कालीन उद्योग मे प्रयोग किये जाने वाले धागे डाई तथा अन्य आवश्यक वस्तुओं की कीमतो पर नियन्त्रण किया जा सके ।

ऊनी धागो की बढती हुई कीमतो को रोकने के लिए कालीन व्यापार उद्योग द्वारा आयातित ऊन की कताई का प्रबन्ध किया जाना चाहिए । कालीन के निर्यात के सम्बन्ध में उसकी कीमत और उसका गुण दो मुख्य बाते है । साथ-साथ कालीन की डिजाइन कालीन की सुन्दरता तीसरा गुण है, जिस पर उसका निर्यात निर्भर करता है पर इन सब मे प्रथम स्थान कीमत का है। जब एक कालीन दुकान मे जाता है तो कालीन की कीमत का ज्ञान प्राप्त करता है। उसके पश्चात वह कालीन की सुन्दरता और गुण पर विचार करता है । इस दृष्टिकोण से अभी भी भारत के बने हुए फारस की डिजाइन

पर आधारित कालीनो को सबसे उत्तम पाया जाता है।

श्री सुरेन्द्र कुमार बरन वाले [12] ने अपनी भेंटवार्ता मे यह स्पष्ट किया कि यद्यपि भारत मे संयुक्त राज्य अमेरिका के बाजारो को हस्तनिर्मित कालीन की आपूर्ति कर्ता रहा है अब इसका स्थान चीन मे ले लिया है । सन 1987 से भारत वर्ष का दूसरा रहा है। चीन मे कीमतो की स्थिरता भारत से अधिक है । इस लिए सयुक्त राज्य अमेरिका के आयात कर्ता चीन से अधिक मात्रा मे व्यापार करने मे समर्थ हो पाते है । श्री बरनवाल के अनुसार भारतीय कालीनो की ऊची कीमतो और दूसरी ओर पूर्ति की अस्थिरता के कारण सयुक्त राज्य अमेरिका के बाजारो मैं कमी आयी है । श्री बरनवाल ने यह स्पष्ट किया है कि हम लोगो को चीन पाकिस्तान की तुलना मैं अधिक अच्छे कालीनो का निर्माण किया जाना है । सन 1987-88 मे कुल पूर्ति और डालर मूल्य के आधार पर पाकिस्तान चौथे से तीसरे स्थान पर आ गया है । जब कि भारत वर्ष पहले से दुसरे स्थान पर आया है। अत: आवश्यकता इस बात की है कि भारत वर्ष मे अच्छे गुण वाले कालीनो के गुण मे वृध्दि की जानी चाहिए तथा उपयुक्त मूल्य पर अधिक से अधिक रंग डिजाइन और गुण के कालीनो की पूर्ति बढायी जानी चाहिए । गत तीन वर्षों से ऐसा अनुभव किया गया है कि भारत द्वारा कुछ विशेष डिजाइन

और गुणवाले कालीन का निर्माण किया गया है पर इसके स्थान पर अच्छे गुण और रंग की डिजाइन का उत्पादन नहीं किया जा सका है। जिसके कारण भारतीय कालीनो के निर्यात मे कमी आयी है। अतः भारतीय कालीनो के निर्यात को बढ़ाने के लिए यह आवश्यक है कि विभिन्न प्रकार के डिजाइनो रंगो और गुण वाले कालीन का निर्माण किया जाना चाहिए। भारतीय कालीनो के कीमत स्तर के सम्बन्ध मे सबेट महोदय ने आश्चर्य व्यक्त किया कि गत पांच वर्षों मे विश्व के विभिन्न देशो मे कीमतो मे कमी आयी है जिसके कारण उन देशो के बने कालीन सस्ते हुए है। जब कि भारतीय कालीनो की कीमतो मे निरन्तर वृद्धि हुई है। श्री सबेट ने इस बात को कुछ उदाहरण द्वारा भी व्यक्त किया है। उनके अनुसार 5 x 3 फीट की स्पटान कीमत पांच वर्ष पहले ईरान मे 8000 डी०एम० थी। जिसका वर्तमान मे मूल्य 13000 डी०एम० हो गया है। इस प्रकार अफगानिस्तान और तुर्की के कालीनो में कमी हुई है। यह कमी एक हजार डी०एम०से कम होकर 100 डी०एम० हो गयी है। विभिन्न देशो के मुद्रा के अवमूल्यन के कारण कालीन उत्पादनकर्ता देशो के कालीन और सस्ते हो गये है। कालीन की कमी का दूसरा कारण उत्पादन की अधिकता है। श्री सबेट ने कालीन के उत्पादन सम्बन्ध मे यह स्पष्ट किया है कि खरीदने वाले देश मे अधिक से अधिक माल भेजना एक गलत व्यापारनीति है। बल्कि खरीदने वाले देश मे उत्पादन की मात्रा मांग से थोडी कम

होनी चाहिए ।

भारतीय कालीन की कीमतो के सम्बन्ध में रहमानन ने यह विचार स्पष्ट किया है कि भारतीय कालीनो की कीमतो मे होने वाली वृद्धि उस समय तक उपयुक्त कही जा सकती है। जब तक वह अन्य देशो के उसी गुणवाले कालीनो के स्पर्धा मे होती है और उपभोक्ता इस कीमत वृद्धि को सहन करते रहते है । भारतीय कालीनो के ऊँची कीमत स्तरो के सम्बन्ध मे रहमानन ने यह स्पष्ट किया है कि अमेरिकन आयातकर्ताओ द्वारा ऊँची कीमतो पर भारतीय कालीनो की खरीददारी मजदूरो के मजदूरी मे वृद्धि और ऊनी धागो की कीमतो मे वृद्धि के कारण कर रहे है । उन्होने ऐसा विश्वास स्पष्ट किया कि भारतीय कालीनो की कीमतो मे कमी होगी, क्योकि चीन इस प्रकार के कालीनो की बिक्री इस प्रकार सस्ते मूल्यो पर कर रहा है ।

श्री रहमानन ने कालीनो का सस्ता बनाने के लिए बुनाई की दरो मे कटौती करने की अपेक्षा अपनी राय नही व्यक्त की है, क्योकि बुनाई की दरो मे कटौती के कारण उनके बुनाई के गुणो में ह्रास होगा । जिससे कालीनो के स्तर मे कमी होगी जो भारतीय निर्यात कर्ताओ के लिए हानि कारक होगा ।

संयुक्त राज्य अमेरिका मे चीन के कालीनो की मांग के सम्बन्ध मे श्री रहमान ने यह स्पष्ट किया कि हाल के दो या तीन वर्षों मे चीन के कालीनो के सस्ते कीमत और समय से पूर्ति किये जाने के कारण संयुक्त राज्य अमेरिका मे चीन की कालीनो की मांग 40 से 50% तक होगी । श्री रहमान ने व्यक्तिगत रूप से यह भी स्पष्ट किया कि वे चीन के कालीनो को पसन्द नही करते बल्कि उनकी पसन्द उस देश मे उत्पादन के प्रति है जिसके पीछे सांस्कृति पृष्ट भूमि और कलात्मक बाते होती है। इस सम्बन्ध में उनका विचार था कि भारतीयो को अपनी सांस्कृति के प्रति अधिक जानकारी है, और वे हाथ से बनाये जाने वाले कालीनो का अधिक से अधिक प्रयोग कर रहे है। इस लिए उनका आदर किया जाना चाहिए । जब कभी वे भारत आते है। उन्होने यह स्पष्ट किया है कि वे अपना अधिक से अधिक समय सस्ती कीमतो पर कालीन खरीदने मे बिताते है। भले ही वह कालीन न्यून गुण वाला ही क्यो न हो । चीन की कालीन के सम्बन्ध मे उन्होने यह स्पष्ट किया, जैसा कि उनके अन्य साथियो का विचार है कि चीन के बने हुए कालीन भारतीय कालीनो की भांति पूर्णतया हस्तनिर्मितनही है। भारतीय कालीन हाथ से निर्मित किये जाते है जिनमे अच्छे ऊनी धागो का प्रयोग किया

किया जाता है और जिनकी धुलाई उपयुक्त तरीके से की जाती है। इस लिए इनकी मांग अभी भी संयुक्त राज्य अमेरिका मे अधिक है। संयुक्त राज्य अमेरिका मे अधिकांशत: भेजने वाले जिन्हे कुछ संस्कृति के प्रति लगाव है, वे अभी भी भारतीय कालीनो की बिक्री ऊंचे मूल्यो पर करते है। उन्होने इस बात की चिन्ता व्यक्त की, कि यदि भारतीय कालीनो की कीमते यदि और बढ़ती है तो यह खतरनाक होता है।

भारत के कालीन उद्योग के भविष्य के सम्बन्ध मे जब श्री लरनवाल से पूँछा गया तो उन्होंने भारतीय निर्यातको की विशेषताओं को स्पष्ट किया और यह विचार स्पष्ट किया कि भारतीय कालीन निर्यात कर्ता और बुनकर दोनो की अपनी विशेषताए है। भारतीय निर्यातकर्ता कालीन के डिजाइन उनके रंग और कालीन की धुलाई के सम्बन्ध में अपने विदेशी खरीददारो के विचार एवं सलाह प्राप्त करते है। इसी प्रकार भारतीय कालीन बुनकर भी अधिक परिश्रमी और कार्यकुशल होते है। भारतीय कालीन बुनकरो द्वारा अब आयातित ऊन का प्रयोग किया जाने लगा है। इस लिए उनके माल के गुण मे सुधार होने लगा है। इस सब बातो के होते हुए भी सबेट ने भारतीय निर्यात कर्ताओ को यह सुझाव दिया है कि वे सबसे उत्तम धागो का अथवा धागो का उपयोग करके निम्न मूल्य वाले कालीनो के स्थान पर उच्च कोटि के

कालीनो का निर्यात करना शुरू करे । इसके लिए वे न्यूजी लैण्ड का उत्तम गुण वाले ऊन का प्रयोग करे । अच्छी डिजाइन का उपयोग करे । विभिन्न रंगो के समूहो को अपनाये और कालीन के धोने में उत्तम तकनीक का उपयोग करें तथा अच्छे रसायनो का उपयोग करे जिससे उनके माल उत्तम हो सके और उनकी मांग विश्व बाजार में बनी रहे । इन सबके साथ यह आवश्यक है कि किसी विशेष गुण वाले किसी विशेष डिजाइन व आकार वाले कालीन का अधिक उपयोग न हो सके, बल्कि उनके द्वारा उत्पादन के एक उपयुक्त स्तर को उसके गुण और प्रकार के आधार पर बनाया जा सके । इन सब बातों के साथ- साथ सबसे महत्वपूर्ण बात यह भी ध्यान मे रखना चाहिए कि इसकी कीमतो मे होने वाले परिवर्तन बहुत अधिक और शीघ्रता से हो ।

भारतीय कालीनो की कीमतो मे होने वाले परिवर्तन के सम्बन्ध मे श्री सवेट से उनके विचार ज्ञात किये गये श्री सबेट ने कालीनो के उत्पादन के मूल्यो मे 10 से 15 % की वृद्धि को परिस्थितियो के अनुसार न्याययुक्त और उपयुक्त बताया है। उन्होने कीमत की इस वृद्धि को विदेशी खरीददारो को पहले से ही सूचित करने के सम्बन्ध में अपनी राय व्यक्त की । श्री सवेट के अनुसार खरीददारो को कीमत वृद्धि की पूर्व

सूचना से आयातकर्ताओं को कोई हानि नही होगी और साथ ही कालीन की मांग पर इसका कोई विशेष प्रभाव नही पड़ेगा । दूसरी ओर सवेट के अनुसार एक वर्ष मे कीमतो मे 30 से 40 % की कमी होने वाली अचानक एंव शीघ्रता से वृद्धि आवश्यक रूप से अनैतिक है । जिसको कोई भी खरीददार सहन नही कर सकता है ।

भारतीय कालीनो की कीमतो मे होने वाले परिवर्तनो के सम्बन्ध मे श्री रहमानन के विचार भी ज्ञात किये गये उन्होने उच्च कोटि के भारतीय कालीनो के मांग पर नियन्त्रण की सलाह दी । उच्च कोटि के कालीनो मे $\frac{14}{17}$ और $\frac{16}{80}$ गुणवाले कालीनो की मांग पर नियन्त्रण होना चाहिए । क्योकि अमेरिका के बाजारो में इनकी कीमतो के कारण इस गुण वाले कालीन महगे पड़ते है । इन्ही गुण वाले भारतीय कालीनो की तुलना में पाकिस्तानी कालीनो की कीमते अमेरिका मे तुलनात्मक रूप से कम पड़ती है इस लिए अमेरिकन आयातकर्ता कम कीमत पर पाकिस्तानी कालीनो की खरीददारी करते है । वे उच्च कोटि के भारतीय कालीनो की खरीददारी नही करते है। यही कारण हैकि रहमानन ने यह स्पष्ट किया कि भारत के उस गुण वाले कालीनो का आयात बन्द हो चुका है ।

श्री रहमानन ने भारतीय निर्यात कर्ताओ को न्यून गुण वाले कालीनो 43/30, 5/28, 5/40 आय के सम्बन्ध मे चेतावनी दी, क्योंकि इस प्रकार के कालीन अमेरिका के बाजार मे अच्छे नही माने जाते है । श्री रहमानन ने यह स्पष्ट किया कि अमेरिका मे कुछ कालीनो के उद्योग स्थापित किये जाते है और बहुत से कालीन बेचने से पहले उसके धुलाई का कार्य सम्पन्न कराते है । इस धुलाई के कार्य मे न्यून गुण वाले भारतीय कालीन खराब हो जाते है। अत: उन्होने गुण वाले कालीनो को संयुक्त राज्य अमेरिका को निर्यात भारतीय हस्तनिर्मित कालिन का निर्यात एक बड़ा खतरा उत्पन्न कर सकता है इस लिए उन्होने यह स्पष्ट किया कि भारत सरकार को अमेरिका भेजे जाने वाले न्यूनगुणवाले कालीनो के निर्यात पर नियन्त्रण लगा देना चाहिए ।

इस प्रकार के न्यून गुण वाले कालीनो की बिक्री यूरोपीय बाजारो मे की जानी चाहिए क्योंकि वे कालीनो के निर्माण और उसके गुण पर ध्यानही देते है। यूरोपीय देशो मे इन कालीनो का प्रयोग फर्श पर बिछाने के लिए किया जाता है और इसमें कीमत पर ध्यान नही दिया जाता है। इस लिए न्यून गुण वाले कालीनो को भी खरीदा जा सकता है ।

भारतीय निर्यात को के सम्बन्ध मे श्री रहमानन ने यह सुझाव दिया कि भविष्य मे अधिक से अधिक निर्यात बढ़ाने के लिए विशेष कर अमेरिका के बाजारो मे, उन्हे कालीने के गुणो पर अधिक से अधिक ध्यान दिया जाना चाहिए । साथ ही उनके द्वारा किसी विशेष प्रकार के गुण का अधिक उत्पादन नही किया जाना चाहिए । यदि भारतीय निर्यातक विश्व के बाजार मे चलती हुई कीमतो के परिवेश मे अपने माल के गुणो को नही बनाये रखते है तो उनके कालीनो की खरीददारी अमेरिका के बाजारो मे नही हो सकेगी ।

श्री रहमान ने यह कहा कि यदि सभी बाते ठीक से चलती है, तो भारतीय कालीनो के लिए अमेरिका के बाजारो मे उन का भविष्य उज्जवल है, क्योकि भारतीय निर्यातक अपने खरीददार के सलाहो सुझावो को मानते आये है । इस लिए भारतीय कालीन निर्यातकर्ताओ की सफलता निश्चित है ।

कालीनो की कीमतो के सम्बन्ध में अरमन डी एलेसियन [13] के विचार ज्ञात किये गये और उन्होने यह स्पष्ट किया कि एक निश्चित स्तर तक कीमतो मे वृद्धि को सहन किया जा सकता है । लेकिन भदोही क्षेत्र में जिस प्रकार कीमतो मे वृद्धि हो रही है वह उपयुक्त नही है । उन्होने यह स्पष्ट किया कि यदि कालीनो की कीमतो मे वृद्धि होती है, तो कीमतो की

13- मिस्टर अरमन डी एलेसियन ﴾Mr. Armen D. Alexanian﴿ मैसर्स एलेसियन कारपेट कनाडा के प्रेसीडेन्ट है, और कनाडा के एक बहुत बड़े और प्रसिद्ध कालीन के आयातकर्त्ता है । इनकी मुलाकात श्री गंगानाथ अग्रवाल प्रमुख संपादक कारपेट ए- वर्ल्ड से हुई जिन्होने अपनी कम्पनी के सम्बन्ध मे यह स्पष्ट किया कि उनकी कम्पनी 1925 से ही कनाडा मे कालीन बेचने का कार्य कर रही है । पूरे कनाडा मे उनकी कम्पनी की 22 शाखाएं है । कालीन की बिक्री का व्यवसाय उनके दादा पर दादाओं के समय से होता आ रहा है । वे कालीन की खरीददारी भारत पाकिस्तान चीन ईरान और मुरक्को से करते है । उनके पिता 1927 में भारत आये थे और तभी से परसियन डिजाइन के कालीन खरीदते थे । पहले वे अधिकांश कालीन आगरा से खरीदते थे, पर आगरा के कालीनो की ऊँची कीमतो की अधिकता के कारण वे भदोही खमरिया मिरजापुर कालीन उत्पादक क्षेत्रो से कालीन की खरीददारी करने लगे । श्री अरमन डी एलेसियन 1960 मे भारत आये थे, और तब से वे नियमित रूप से कालीन की खरीददारी के लिए भारत आते थे। सन 1927 से उनके लड़के श्री ﴾Gregory ﴿ भी

इसी काम को करने लगे । 1990 मे वे भदोही खमरिया मीरजापुर कालीन उत्पादक क्षेत्रो मे मुख्यतया मेसर्स शेखसुल्ला बुदर्स खमरिया और दामोदर दास कारपेट लिमिटेड खामरिया से अधिकांश खरीददारी करते है। वे वर्तमान मे 5/25, 5/32, 5/40, गुण वाले अबुसान डिजाइन के कालीन खरीदते है, क्योंकि उनके अनुसार कनाडा मे भारत के फारस डिजाइन की खपत नही है। अबुसान डिजाइन के कालीन अधिकतर निम्न गुण वाले होते है कारपेट -ए- वर्ल्ड 1990 12 पेज नम्बर - 85

क्रमश ::

वृद्धि से उपभोक्ताओं को विश्वास होता है कि वे कीमतों के 5% तक वृद्धि स्वीकार करने में समर्थ होते है , पर यदि कीमतों में 20 से 25% तक की वृद्धि को स्वीकार नहीं करते है, ऐसी स्थिति में अन्त में आयातकर्ता अपने ग्राहक को खो देता है, और उनके व्यवसाय में कमी होती है।

भारतीय कालीनों की कीमतों में होने वाली वृद्धि के प्रश्न पर श्री कारमले [14] के विचार ज्ञात किये गये श्री कारमले ने यह कहा कि भारतीय कालीनों की कीमते बहुत अधिक नहीं है। उनके विचार में संयुक्त राज्य अमेरिका के डालर के सम्बन्ध में भारतीय रुपये के अवमूल्यन के कारण 40 से 50 % तक का अन्तर आया है ।भारतीय कालीनों की कीमतों प्राय: वही रही है। उनमे से 5 से 10% की वृद्धि मुद्रा स्फीति से हुई है । जो विश्व के अन्य देशों को प्रभावित करती है । कारमले ने इस बात को स्पष्ट किया है कि कीमत की दृष्टि से भारतीय कालीनों की पूर्ति सन्तोषजनक रही है, पर कालीनों के भविष्य के लिए यह यह सन्तोषजनक नहीं है। जहाँ तक कालीनों के गुण का प्रश्न है वह प्रत्येक पूर्तिकर्ता का अलग- अलग है । कारमले ने व्यक्तिगत रूप से पूर्ति और कालीन के गुण पर अपना सन्तोष व्यक्त किया ।

6- उत्पादन सम्बन्धी विकास

समय-समय पर कालीनो के निर्माण मे फैशन से सम्बन्धित परिवर्तन होते रहते है जिसके परिणामस्वरूप कालीनो के डिजाइन और रंगो के समूहों मे सुधार और रंगो मे परिवर्तन की आवश्यकता होती है । जिससे उपभोक्ताओ की रूचियो और पसन्दो के अनुसार उत्पाद को बनाया जा सके । जिन निर्यातकर्ताओं ने डिजाइन एंव रंगो के समूह को फैशन के अनुसार बनाया है, उन्हे अच्छी आय प्राप्त हुई है इस लिए फैशन डिजाइन और रंगो के समूह को समयानुसार परिवर्तन करना आवश्यक है क्योकि बाजार प्रवैगिक होता है और खरीद दार नये डिजाइन और समूहो को पसन्द करते है। कालीन के व्यापार और उधोग मे उनके रंगो और डिजाइन मे निरन्तर परिवर्तन की आवश्यकता है । डिजाइन और रंगो के परिवर्तन द्वारा ही कालीनो के निर्यात मे वृद्धि की जा सकती है ।

हस्तनिर्मित ऊनी कालीनो का निर्यात व्यापार मे वृद्धि के सम्बन्ध मे श्री सुरेन्द्र कुमार बसवाल [12] ने यह विचार व्यक्त किया कि कालीन की कीमत उसके गुण के अनुसार खरीदने और बेचने मे सहायक होता है। यधपि भारत वर्ष संयुक्त राज्य अमेरिका के

बाजारो मे ओरिएन्टल कालीन की आपूर्ति करने मे सबसे आगे रहा है ।
चीन की कालीनो पर से 48% से 8.33% तक ड्यूटी कम हो जाने के
कारण संयुक्त राज्य अमेरिका को कम हो गया है साथ ही चीन के कालीनो
की कीमते भारतीय कालीनो की कीमतो की तुलना मे अधिक स्थिर रही,
जिसके कारण अमेरिकन व्यापारियो ने चीन से अधिक और भारत से कम कालीनो
की खरीददारी की है । संयुक्त राज्य अमेरिका को भारतीय कालीनो के निर्यात
मे कमी का मुख्य कारण कालीनो की ऊँची कीमते और पूर्ति की अनिश्चितता
रही है। भारतीय कालीनो के निर्यात को बढाने के लिए अधिक से अधिक
रंगो के समूहो वाले अच्छे-अच्छे डिजाइन वाले कालीनो की न्याय संगत
कीमतो पर पूर्ति करना आवश्यक है हाल के वर्षो मे ऐसा अनुभव किया
गया है । देश मे कोई विशेष डिजाइन और गुण वाले कालीनो के उत्पादन
मे वृद्धि की गयी है, और अन्य गुण कालीनो के उत्पादन को बन्द कर
दी है । जिसके कारण भारतीय निर्यात के द्वारा विदेश के बाजारो को
बड़ी मात्रा मे नही प्राप्त किया जा सका है । इस लिए भारतीय
कालीनो के निर्यात मे वृद्धि के लिए विभिन्न निर्यातकर्ता को विभिन्न
निर्यात कर्ता विभिन्न डिजाइन रंग और गुणो की ओर अपना ध्यान
आकृष्ट करना चाहिए । प्रत्येक डिजाइन और रंग अच्छा होता है,
यदि उसका उत्पादन विदेशी बाजारो के फैशन और रूचि के अनुसार

किया जाता है । इस सम्बन्ध मे केवल एक ही बात ध्यान देने की है कि कालीनो के गुणो मे गिरावट नही आनी चाहिए, क्योकि भारतीय कालीनो को विदेशी बाजारो मे अन्य उत्पादकर्ता देश के मालो से स्पर्धा करनी पड़ती है । ऐसा कभी-कभी अनुभव किया गया है कि कालीन निर्माणकर्ताओ द्वारा बुनकरो को पर्याप्त मात्रा में कच्चा माल नही दिया जाता । जिससे विशेष गुण वाले सामान्य स्तर और गुण के कालीनो का निर्माण नही हो पाता है । इसके लिए कालीन उत्पादको और निर्यातकर्ताओ द्वारा कालीन के गुणो पर विशेष ध्यान देना चाहिए । उन्हे विदेशी बाजारो के दृष्टिकोण से व्यवसाय करने के लिए अपने देश की प्रतिष्ठा के बारे मे भी सोचना चाहिए । श्री बरनवाल ने हाथ से बने ऊनी कालीनो के भविष्य को उज्ज्वल और उत्साहजनक बताया, क्योकि उनके अनुसार हाथ से बने कालीन एक विलासिता की वस्तु नही है बल्कि एक कलात्मक वस्तु है जिसे यूरोप अमेरिका एंव अन्य विकसित देश प्रयोग करते है । भारत वर्ष मे विभिन्न प्रकार के डिजाइनो रंगो और गुण- वाले कालीनो के विकास के परिणाम स्वरूप विकसित देशो के अधिक से अधिक लोग अपनी पसन्दता और रुचि के अनुसार भारतीय कालीनो का उपयोग करते है। उन्होने आगे यह भी स्पष्ट किया कि किसी देश के साथ निर्यात आयात के व्यापार उन देशो के सरकारो के सम्बन्ध पर निर्भर है । वर्तमान मे भारत वर्ष के सम्बन्ध कुछ देशो के साथ निर्यात की दृष्टि से उपयुक्त नही है। यदि इन देशो के सम्बन्ध को अच्छा बनाया जाय तो निर्यात व्यापार में वृद्धि हो सकती है ।

इस सम्बन्ध मे उन्होंने स्पेन का उदाहरण दिया और स्पष्ट किया कि भारत मे हस्तनिर्मित ऊनी कालीन और दरियो के निर्यात की बड़ी सम्भावना है, पर स्पेन निर्यात कर्ताओ के सामने आयात सम्बन्धी लाइसेन्स का प्रतिबन्ध है यदि भारतीय हस्तनिर्मित कालीनो के लिए स्पेन द्वारा लाइसेन्स व्यवस्था समाप्त कर दी जाय तो निर्यात मे वृद्धि हो सकती है ।

7- कालीन की धुलाई की विशेष व्यवस्था

हस्तनिर्मित कालीनो के निर्यात मे वृद्धि के लिए अरमन डी एलेसियन [13] के विचार स्पष्ट किया कि भारतीय निर्यातकर्ताओ को अपने निर्यात बढाने के लिए " विशेषकर उत्तरी अमेरिका के बाजारो में " धुलाई पर अधिक ध्यान देना चाहिए । कालीनो के निर्यात के सम्बन्ध मे उन्होने यह स्पष्ट किया कि अमेरिकी कला और संस्कृति की दृष्टि कोण से कनाड़ा आगे है। सयुक्त राज्य अमेरिका की सरकार द्वारा ईरान की कालीनो के आयात पर पूर्णतया प्रतिबन्ध लगा हुआ है । अत: परसियन कालीनो के आयात के लिए दूसरे देशो से कालीनो का आयात किया जाता है। अरमन डी॰ एलेसियन ने कालीनो की धुलाई का प्रश्न है यह स्पष्ट किया कि भारत वर्ष मे रसायनो की सहायता से धुलाई का कार्य प्रारम्भ किया जाना चाहिए । अरमन डी॰ एलेसियन ने

इस बात को स्पष्ट किया कि भदोही मीरजापुर कालीन उत्पादन क्षेत्र मे कालीन की धुलाई मे बहुत अधिक सुधार नही हुआ है। यद्यपि इस क्षेत्र के लोगो द्वारा कालीन की धुलाई मे रसायन का प्रयोग किया जाने लगा है पर अभी भी यह प्रभावी ढ्ग से नही की जाती है । धुलाई के दृष्टि कोण से भी उन्होने चीन और पाकिस्तान के कालीनो मे अधिक अच्छा स्पष्ट किया ।

8- निर्यात मे सच्चाई और ईमानदारी की आवश्यकता

श्री अरमन डी॰ एलेसियन ने निर्यात मे सच्चाई और ईमानदारी पर जोर दिया । भारतीय कालीनो के सम्बन्ध मे उन्होने यह स्पष्ट किया कि भारत मे सबसे बड़ी समस्या यह है कि पूर्तिकर्ताओ का बुनकरो पर कोईनियन्त्रण नही है। अत: वे अच्छे गुण वाले कालीनो का समय पर पूर्ति करने मे असमर्थ है। कभी- कभी ऐसा देखा गया है कि बुनकरो द्वारा एक पूर्तिकर्ता के कालीन दूसरी पूर्तिकर्ता को या ठेकेदारो को ऊची कीमतो पर बेच दिए जाते है। कुछ मामलो मे ऐसा पाया गया है कि कालीनो के निर्यात कर्ता बुनकरो या ठेकेदारो को अपने व्यक्तिगत लाभ के लिए इस प्रकार के कार्य करने को कहते है। इसप्रकार के कार्य

कालीन के निर्यात के लिए घातक सिद्ध होते है। अत: निर्यात में वृद्धि के लिए यह बात आवश्यक है कि सभी बाते सच्चाई और ईमानदारी से की जानी चाहिये बुनकर निर्यातकर्ता और विदेशी खरीददारो के बीच आर्थिक विश्वास बना रहना चाहिए। तभी प्रत्येक व्यवसायी सफल हो सकता है। इसी विश्वास की कमी के कारण कुछ आयात कर्ताओ ने इक्कठी खरीददारी का कार्य कर रहे है, जो भले ही उनके लिए लाभदायक नही है। श्री अरमन डी एलेसियन ने भारतीय निर्यातकर्ताओ की कुछ कमियो पर भी प्रकाश डाला है। उन्होने यह स्पष्ट किया है कि भारत वर्ष मे बहुत से अच्छे निर्यातकर्ता निम्न स्तर के कालीनो का निर्यात करते है। जिसके परिणाम स्वरूप भारतीय निर्यातकर्ताओ द्वारा विदेशो में निकृष्ट वस्तुए प्राप्त हो जाती है। इसके विपरीत उन्होने यह स्पष्ट किया कि चीन के निर्यात संगठनो द्वारा ऐसा नही किया जाता। चीन से विदेशो को उपयुक्त गुण वाले कालीन का निर्यात किया जाता है।

भारतीय कालीनो की बिक्री के सम्बन्ध मे उन्होने यह स्पष्ट किया कि पूर्ति की दृष्टिकोण से चीन की स्थिति अधिक अच्छी है। चीन की पूर्तिकर्ताओ के साथ सब कुछ सही और समय से है। इस लिए

अमेरिकन आयातकर्ता चीन के साथ अधिक व्यवसाय करने लगे है । उनके अनुसार हाल के व्यवसाय मे चीन से कालीन की खरीददारी मे 25 % की वृद्धि हुई है । जब कि भारत के सम्बन्ध मे यह व्यवसाय स्थिर बना है, क्योंकि चीन के कालीनो की कीमत प्राय, स्थिर बनी है। जब कि भारतीय कालीनो की कीमत मे वृद्धि हुई है पर धीरे-धीरे भारतीय कालीनो की कीमते चीन की कालीन की कीमत स्तर पर पहुँच रही है। इस परिस्थिति के होते हुए भी भारतीय कालीनो की बिक्री चीन की कालीनो की तुलना मे अधिक अच्छी है ।

भदोही क्षेत्र मे कालीन उद्योग के सम्बन्ध मे पूछे जाने पर उन्होने यह स्पष्ट किया कि भदोही क्षेत्र मे कालीन उद्योग की समस्याओ के सम्बन्ध सबसे अवांछनीय बात यह है कि कालीन उत्पादको का विभिन्न इकाई पर से नियन्त्रण समाप्त हो चुका है । उन की कीमतो मे वृद्धि हुई है, श्रम लागत मे वृद्धि हुई है। कालीन के गुण पर कोई नियन्त्रण नही है इन सब बातो के कारण भारतीय उत्पादको को यह आशा है, कि निकटभविष्य मे कालीन दूना किया जा सकेगा । और पूरा नही हो सकेगा । भारतीय कालीन की कीमत स्तरमे वृद्धि

के कारण निर्यात मे वृद्धि नही हो सकेगी । उन्होने यह स्पष्ट किया कि उनके अच्छे से अच्छे प्रयास के बावजूद भी वर्तमान वर्ष मे भारतीय कालीनो की खरीददारी मे 20 से 25 % तक कमी हुई है ।

श्री एलेसियन ने यह स्पष्ट किया है कि सामान्य रूप से आयातकर्ता की यह शिकायत रही है कि उन्हे निम्न गुण वाले कालीन की प्राप्ति भारत के निर्यात कर्ताओ द्वारा होती है, पर वे इस मामले मे सौभाग्य शाली रहे है । जैसा कि उन्हे प्राप्त होने वाले कालीनो के गुणो मे कोई कमी नही पायी गयी है बल्कि भदोही मे चल रही परिस्थितियो के बावजूद ही रहे है जितना कि वे पिछले वर्षों मे करते रहे है । भारतीय कालीनो के सम्बन्ध मे एक नवीन बात यह है कि भारत वर्ष से यूरोप के बाजारो मे अच्छे गुण वाले कालीनो का निर्यात अधिक मात्रा मे हो रहा है। जिसके परिणामस्वरूप 1990 मे वे अधिक मात्रा मे कालीन की खरीददारी करेंगे । पिछले 8 या 10 वर्षों मे ईरान की कालीनो मे नियन्त्रण होने के कारण भारत के हस्तनिर्मित कालीन विश्व बाजार मे अधिक मात्रा मे प्राप्त हुए है, और अपनी कठिन परिस्थितियो और बुद्धिमानी तथा भविष्य सम्बन्धी अनुमानो के आधार पर भारतीय निर्यात कर्ताओ ने विश्व के हस्तनिर्मित कालीनो के

बाजार महत्वपूर्ण सफलता प्राप्त की है । यद्यपि अब ईरान के कालीन भी यूरोप के बाजारो मे मुख्य रूप से अधिक मात्रा मे निर्यात कर्ता कालीन के गुणो मे गिरावटनही होने दे रहे है ।

9- विदेशी स्पर्धा एंव भारतीय कालीन

अन्य देशो द्वारा सस्ती कीमतो पर उत्पादन किए जाने वाले कीमतो मे स्पर्धा के लिए भारतीय कालीन उत्पादको को क्या करना चाहिए इसके सम्बन्ध मे पश्चिमी जर्मनी के एलबर्ट [14] कार मले के विचार ज्ञात किये गये । इनसे भी वार्ता श्री जी0नाथ अग्रवाल के कार्यालय मे हुई । श्री एलबर्ट कारमले ने यह बताया कि हाल के दो तीन वर्षो में ईरान की राजनीतिक परिस्थितियो मे परिवर्तन होने के कारण ईरानी कालीनो का आयात सरल हो गया है । अत: उनकी मांग मे वृद्वि हुई है जिससे वे भारत वर्ष से अधिक मात्रा मे नही खरीदने मे आने लगे है, पर गुणात्मक दृष्टि से उतनी अच्छे नही है । जितना उनके बारे मे कहा जाता है ।

14- श्री एलबर्ट कारमले पश्चिमी जर्मनी के मैसर्स]Damaka O.H.G. Orietteppich] कम्पनी के मालिक है । वे भारत वर्ष के बने हुए तथा अन्य

देशो के हाथ से बने हुए कालीन के एक बहुत बडे अनुभवी आयातकर्ता है उनकी वार्ता श्री जी०नाथ अग्रवाल से ताज होटल वाराणसी मे हुई । कारमले ने बताया कि उन्होंने अपनी कम्पनी 1956 मे शुरू किया जो पश्चिमी जर्मनी और संयुक्त राज्य अमेरिका मे है। वे और उनके भाई दोनो कालीन की कम्पनी मे काम करते है। वे हाथ से बने कालीनो का आयात करते है। उनके भाई मौसा कारमले बिक्री का कार्य करते है। यदि कालीन खरीदने का कार्य भारत पाकिस्तान ईरान तुर्की रसा और नेपाल से करते है पर उनका अधिकतर माल भारत से जाता है । हाल के वर्षों मे उन्हे सात या आठ महिनो के अन्तर से भारत मे आना है ।

अत: अच्छे किस्म के भारतीय कालीनो की मांग संयुक्त राज्य अमेरिका, पश्चिमी जर्मनी एंव अन्य यूरोप के बाजारो में अभी भी अधिक है। भारतीय निर्यातिकर्ताओ और बुनकरो की प्रसंशा करते हुए उन्होने यह कहा कि निर्यात कर्ता और बुनकरो ने अपने मे गुणात्मक सुधार किया है। कारमने ने यह स्पष्ट किया कि जब 1979 मे भारत आये थे तो उस समय सबसे अच्छे और सबसे महगे किस्म का कालीन भदोही- मीरजापुर क्षेत्र में 9/60 या 10/52 के प्रकार का प्राप्त था, पर वर्तमान में सफलतापूर्वक सुन्दर और उत्तम गुणवाले 12/60, 14/70, 16/80 और 18/70, गुणवाले कालीनो का निर्माण किया जाता है इनमे से कुछ कालीन ऐसे होते है जो ईरान के विश्वविख्यात उत्तम गुण वाले कालीनो से भी अच्छे है।

कालीन बुनकरो के सम्बन्ध मे उन्होने यह कहा कि भारतीय कालीन बुनकर छोटे गांव मे रहते है और वे शिक्षित भी नही है पर वे विश्व के अन्य देश की तुलना मे बुद्धिमान तथा अधिक श्रद्धावान और अपने काम के प्रति लगाव रखने वाले है। कालीन मे गांठो के गिनने का काम सबसे कठिन है इसे बड़े आयातकर्ता भी नही गिन पाते और बुनकर इसे सरलता से गिन लेते है।

भारतीय कालीनो के विश्व मे मांग के सम्बन्ध मे श्री कारमले ने यह स्पष्ट किया कि भारतीय कालीनो की मांग बढ़ रही है, क्योंकि विश्व के अधिक से अधिक खरीददार भारतीय कलाकारो और निर्यातकर्ताओ के गुणो से अधिक से अधिक परिचितहुए है । भारतीय बुनकर और निर्यातकर्ता उत्तम गुणवाले $4\frac{1}{2}$ से $18\frac{}{10}$ गांठ वाले गुण के कालीनो

$$\frac{\quad}{30}$$

का निर्माण करने लगे है। जिसमे विभिन्न प्रकार की डिजाइन होती है और विभिन्न आकार के होते है जो विश्व के बाजार में उत्तम होते है । कारमले ने यह स्पष्ट किया कि भारत वर्ष मे अधिक प्रकार के डिजाइन के कालीनो का निर्माण किया जाता है। उदाहरण के लिए पाकिस्तान मे केवल दो या तीन प्रकार के डिजाइन के कालीनो का निर्माण किया जाता है। जबकि भारतीय पूर्तिकर्ता 10 प्रकार की गाठे गुण और प्रकार के कालीनो का उत्पादन करते है। जो विदेशी उपभोक्ताओ के लिए आकर्षक विषय है । भारत वर्ष मे कालीन के गुणो मे भिन्नता एक उत्पादक से दूसरे उत्पादक मे भी पायी जाती है। उन्होने स्पष्ट किया कि जब वे एक पूर्तिकर्ता के पास गये तो उन्हे $\frac{9}{60}$ गुण वाले कालीनो को दिखाया ।

इस प्रकार के गुण और डिजाइन मे भिन्नता किसी अन्य देश के कालीन उत्पादको मे पायी नही जाती है। उन्होने यह स्पष्ट किया कि जब वे

1979 मे भारत मे आये थे तो गांवो मे अधिकांश बुनकर उनमें से कुछ के पास जूते नही थे। अधिकांश के पास उपयुक्त कपड़े भी नही थे, क्योंकि उनके पास कोई दूसरा रोजगार नही था और उनकी आय बहुत कम थी इस लिए कारमले ने भारतीय बुनकरो और कालीन के अन्य कलाकारो को सहायता देने के लिए जोउन दिनो सस्ते गुण वाले कालीनो की और उनकी मजदूरी बहुत कम थी। वे कुछ कालीन की परसियन डिजाइन के नमूने के आये और भारतीय पूर्तिकर्ताओ को सम्भाव निदेशन और सहायता प्रदान की। जिससे वे इन डिजाइन वाले कालीनो का निर्माण कर सके। उन्होने अपने कुछ विश्वासनीय पूर्तिकर्ताओ को वित्तिय सहायता प्रदान की। जिससे वे अपने प्रयास मे सफल हुए और वे भारत के बड़े निर्यातकर्ताओ मे है। श्री कारमले ने इस बात का विश्वास पूर्वक स्पष्ट किया कि उन्होने मानवता के आधार पर एक अच्छा कार्य किया है। जिससे भारतीय हस्तनिर्मित कालीन विश्व के बाजार मे ऊँची स्थिति को प्राप्त कर चुका है।

भारतीय कालीनो के निर्यात को बढाने के लिए उन्होने यह स्पष्ट किया कि भारतीय निर्यात कर्ताओ को अलग-अलग गुण वाले और डिजाइन वाले कालीनो के निर्माण की सलाह दी। कारमले ने यह

स्पष्ट किया कि भारतीय निर्यातकर्ताओ द्वारा एक ही गुण व डिजाइन वाले कालीनो का निर्यात नही करना चाहिए बल्कि उन्हे उत्तम गुण के और अधिक से अधिक रंग के समूहो वाले नयी डिजाइन का विकास किया जाना चाहिए । जिससे वे अपने उत्पादन को आसानी से अधिक लाभ पर बेच सकें। भारतीय कालीन निर्यातकर्ताओ को विश्व बाजार में होने वाले परिवर्तनो के आधार पर उत्पादन को समायोजित करने का सुझाव दिया । अत: उन्हे भविष्य में होने वाले परिवर्तनो के प्रति जागरूक होने की सलाह दी । उनका कहना था कि कुछ वर्ष पहले अमेरिका के लोग धुले हुए कालीन को पसन्द करते थे, पर अब वे इसे नही पसन्द करते थे । इसी प्रकार यूरोप के लोग गाढे रंग वाले कालीनो को पसन्द करते थे पर वे अब गाढे रंग के कालीनो को नही पसन्द करते है । भारतीय उत्पादको को परिवर्तित डिजाइन गुण और रंग वाले कालीनो का निर्माण किया जाना चाहिए जिनकी विश्व के बाजारो मे मांग होती है। उन्हे अपने पसन्द के उत्पादनो को अधिक मात्रा में नही करनी चाहिए । जहाँ तक नयी डिजाइन के सम्बन्ध मे नयी डिजाइन का प्रश्न है नयी डिजाइने मशीन से बने कालीनो की पुस्तको और रेट लागतो मे सरलता से प्राप्त होते है । इसके अतिरिक्त एक बड़ी मात्रा मे भारतीय पूर्तिकर्ता विदेशो के बाजारो मे जाया करते है, और विदेशी भी भारत आया करते है जिससे वे नयी डिजाइन और रंगो के समूह प्राप्त करते है ।

श्री कारमले ने भारतीय निर्यातको को कुछ सुझाव दिए जिससे निर्यात मे वृद्धि की जा सके। जो निम्नलिखित है।

1- भारतीय निर्यात कर्ताओ को एक दूसरे डिजाइन की नकल नही करनी चाहिए बल्कि उनके द्वारा नये गुण और नये डिजाइन वाले तथा विभिन्न रंगो के समूहो का प्रयोग किया जाना चाहिए।

2- उन्हे अपने खरीददारो के चुनावो के प्रति सर्तक रहना चाहिए। उन्हे ऐसे खरीददारो को महत्व दिया जाना चाहिए। भले ही वे अन्य खरीददारो के सम्बन्ध मे कुछ कम मूल्य क्यो न दे।

3- उन्हे अच्छे से अच्छे गुण वाले माल की पूर्ति करनी चाहिए। इसके लिए उन्हे सबसे उत्तम गुण वाले ऊन उत्तम डाई और अच्छे बुनकरो द्वारा माल तैयार कराना चाहिए तथा कालीन की धुलाई खरीददारो की रूचि और पसन्दता के आधार पर करना चाहिए।

4- उन्हे इस बात मे हमेशा सर्तक रहना चाहिए कि उनके द्वारा अधिक मात्रा मे कालीन का उत्पादन नही किया जाना चाहिए।

5- उन्हे अपनी क्षमता का ध्यान रखना चाहिए अपनी उत्पादन क्षमता के आधार पर ही उपभोक्ताओ से आर्डर लेना चाहिए। जिससे वे समय से माल की आपूर्तिकर सके। यदि वे अपनी क्षमता के अनुसार कार्यन कर सके तो उनकी पूर्ति मे देरी होगी जिससे वे विदेशो में अपनी ख्याति को बनाये रखने मे समर्थ नही हो सकेगे। अन्त में श्री कारमले ने यह स्पष्ट किया कि उनका भारत के प्रति विशेष प्रेम व लगाव है। वे भारत के कलात्मक कुशल कारीगरो के प्रति आकर्षित है। वे सन 1979 से आज तक वर्ष मे दोबार भारत आते है। उन्होने बहुत से बुनकरो और निर्यातकर्ताओ की मदद की है। उन्होने ऐसे निर्यातको की मदद की है जिनके माल विदेशो मे नही स्वीकार किये गये उस माल को उन्होने खरीदकर निर्यातको की मदद की है। अन्त में उन्होने यह स्पष्ट किया कि भारत मे जो नेपाली प्रकार का तिब्बत का कालीन बनाया जाता है। उसकाभविष्य उज्जवल है। इसके लिए उन्हे केवल न्यूजीलैण्ड का ही ऊन इस्तेमाल नही करना चाहिए बल्कि उनमे भारतीय ऊन को मिलाकर इस्तेमाल किया जाना चाहिए।

10- <u>न्यून गुण वाले कालीनो का विश्व बाजार</u>

एक ओर जहाँ सयुक्त राज्य अमेरिका कनाडा और यूरोपीय बाजारो मे भारतीय कालीनो के सम्बन्ध मे उत्तम गुणवाले कालीनो की माँग बढ रही है। यह स्पष्ट किया जा रहा है कि उत्तम गुण वाले कालीनो की माँग अच्छे कच्चे माल धुलाई के उत्तम तरीके तथा विभिन्न रंगो के समूह के साथ

फैशन के अनुसार उत्पादन किया जाना चाहिए । भारतीय निर्यातको के लिए यह सलाह दी जाती है कि वे फैशन के अनुसार बदलते हुए डिजाइनो और रंगो के उपयोग द्वारा कालीन के उत्पादन का कार्य करे पर इसका अर्थ यह नही है कि भारत मे बनने वाले सामान्य गुण वाले कालीनो का विश्व बाजार मे अब कोई भविष्य नही रह गया है। सामान्य गुण वाले कालीनो का उत्पादनो धीरे-धीरे कम हो गया है । सामान्य गुणवाले कालीनो के उत्पादन और उनका विश्व बाजार मे बिक्री की सम्भावनाओ के लिए अस्ट्रेलिया के (Jan Swart.)[15] के विचार - ज्ञात किये गये ।

15- जान स्वार्ट आस्टेलिया के मेसर्स (The Hali Gallery.) आस्ट्रेलिया के मैनेजर है। श्री स्वार्ट आस्ट्रेलिया के एक विश्वसनीय कालीन के आयातकर्ता है। उनकी बातचीत श्री गंगानाथ अग्रवाल प्रमुख सम्पादक (Carpet-e-world) से हुई । उन्होने यहबताया कि ये गत दस वर्षो से कालीन का व्यापार कर रहे है। वे वर्ष मे कालीन खरीदने के लिए चार पाँच बार आया करते है। वे थोक और फुटकर दोनो व्यापार करते है । वे भारत से $\frac{5}{40}$ से $\frac{14}{70}$ गुण वाले कालीनो को खरीदने मे अधिक सफल है । भदोही

कमरिया मिर्जापुर कालीन उत्पादन क्षेत्र मे 12 या चौदह फार्मो से इनकी पूर्ति होती है। उनका विचार है कि वे अन्य क्षेत्रो से कालीन नही खरीदते है

क्योंकि ये कालीन उतने अच्छे नहीं है जितना कि भदोही मिर्जापुर
क्षेत्र के कालीन अच्छे है अपने कुछ खरीददारी का 40% भाग वे भारत
वर्ष से खरीदते है। उन्होंने यह बताया कि आस्ट्रेलिया मे लोग पेस्टल
रंग पसन्द करते है उनका कहना हैकि आस्ट्रेलिया के कुछ व्यापारी
ऐसे है जो चीन के खरीद लेते है पर उन्होंने नहीं खरीदा क्योंकि चीन
के कालीन मशीन से बने कालीन की तरह लगते है । ॥

॥ 1990 पेज 172

क्रमशः ::

आन स्वार्ट ने यह स्पष्ट किया कि भारत मे बने $\frac{9}{60}$ और $\frac{12}{60}$ गुण वाले कालीनो का भविष्य उज्ज्वल है। साथ ही न्यून गुण वाले कालीनो की बिक्री की सम्भावनाए आस्ट्रेलिया के बाजारो मे पर्याप्त मात्रा में है। कालीन की डिजाइन के विकास के सम्बन्ध मे सार्वेट ने यह स्पष्ट किया कि वे भारतीय पूर्तिकर्ताओं के पास पर्याप्त समय व्यतीत करते है। और उनसे विस्तार मे नये डिजाइन और रंगो के समूहो के सम्बन्ध में वार्ता करते है। कभी-कभी कुछ डिजाइन अपने साथ ले लाते है। और पूर्तिकर्ताओं को दिया करते है। इस प्रकार नये डिजाइन वाले कालीन उनकी स्वीकृति से बनाये जाते है। भारतीय कालीनो के सम्बन्ध में सर्वेट ने यह स्पष्ट किया कि भारतीय निर्यात कर्ताओं द्वारा दूसरे उत्पादको की नकल की जाती है जो कालीन आयातकर्ताओं के लिए एक बड़ी समस्या है। उन्होंने यह स्पष्ट किया कि भारतीय निर्यातक एक ही गुण और डिजाइन के कालीन तैयार किये जाते है। उदाहरण के लिए यदि विश्व के बाजार में (Bidjar.) बिदजार कालीनो की मांग है तो प्रत्येक भारतीय निर्यातक बिदजार का ही उत्पादन करता है। इसी प्रकार जब हेराती (Herati.) की मांग होती है तो प्रत्येक उत्पादक हेराती को ही बनाने लगता है। इसी प्रकार अधिकांश लोग (Mirs) मिर्स का उत्पादन करते है। भारतीय निर्यातको की यह नीति उनके लिए और विश्व के कालीन खरीददारो दोनो के लिए खतरनाक होती है। उन्हे स्वयं डिजाइन का विकास

किया जाना चाहिए जिससे उनका स्वय का अस्तित्व बना रहे ।
साथ ही इस बात का ध्यान रखना चाहिए कि किसी विशेष प्रकार
के गुण और डिजाइन वाले कालीनो का अधिक उत्पादन न होने
पाये जहाँ तक कालीनो के गुणका प्रश्न है क्या उन्हे भारत से या
भारतीय निर्यात कर्ताओ से उनके पसन्द और रुचि के गुण वाले कालीन
प्राप्त होते है। इसके उत्तर मे उन्होने यह स्पष्ट किया कि कुछ वर्ष
पहले पसन्द और रुचि वाले गुणो का कालीन प्राप्त नही होता था,
पर उनके उपयुक्त प्रकार के पूर्तिकर्ताओ के चुनाव से उन्हे बहुत अच्छे किस्म के
कालीनो की पूर्ति हो रही है उनका कहना था कि पूर्ति कर्ता उनके
व्यवसाय उनकी पसन्द और प्रकार को समझ चुके है। अत: वे सफलता पूर्वक
उनकी सन्तुष्टि के अनुसार कालीन की आपूर्ति करते है। उन्होने यह
स्पष्ट किया कि उनकी खरीदने की प्रणाली ऐसी है जिससे उनका व्यवसाय
सुचारु रूप से चल रहा है वे कालीन से सम्बन्धित आपूर्ति को देख कर
नगद का भुगतान करते है । भारतीय कालीनो के सम्बन्ध मे उन्होने
यह स्पष्ट किया कि आस्ट्रेलिया मे भारतीय कालीनो को ईरान
मे बने कालीनो से स्पर्धा करनी पड़ती है । पर ईरान के कालीन महगे
पड़ रहे है तथा उनमे वह गुणवत्ता नही विद्यमान है जो भारत में है ।
उन्होने कहा कि कालीन मे मुख्य बात उनके रंगो की होती है । रंगो के

अनुसार भारतीय निर्यातक वर्तमान रुचि के अनुसार माल को तैयार करते है। आस्ट्रेलिया के बाजार मे बिकने वाले ईरान के कालीन रंगो के आधार पर उपयुक्त नही है और यही लोगो के पसन्दता के अनुसार है। कीमत की दृष्टि से भी भारतीय कालीन विश्व मे सबसे उपयुक्त कीमत वाले है ।

मिस्टर डेविड पिकार्ड[16] (Mr. David Pickard.) जो उसी कम्पनी के दूसरे संचालक है। उन्होने भी भारतीय निर्यातकर्ताओ और उनके सम्बन्ध मे अपने विचार व्यक्त किये । उन्होने यह स्पष्ट किया कि भारतीय कालीन निर्माता नयी डिजाइन और नये रंगो के समूह को सीखने के लिए उत्सुक रहते है। लेकिन ईरान के निर्माता अभी भी पुराने रंग और पुरानी डिजाइन के आधार पर कालीन का निर्माण करते है। विश्व मे फैशन मे होने वाले परिवर्तनो का उनके द्वारा ध्यान नही दिया जाता है। उन्होने यह स्पष्ट किया कि भारत के कालीन उद्योग मे जिस तरह के परिवर्तन हो रहे है । उसके आधार पर भारत का भविष्य उज्जवल कहाँ जा सकता है । उन्होने स्पष्ट किया कि भारतीय कालीनो की $\frac{9}{60}$ से $\frac{12}{60}$ गुण वाले कालिन निकट भविष्य मे बहुत प्रसिद्ध होगे, साथ ही न्यून गुण वाले कालीनो की बिक्री भी

16- डेविड पिकार्ड आशवार्ड के साथ भारत वर्ष आये थे । डेविड पिकार्ड दूसरे संचालक है ।

अच्छी होगी । क्योंकि अन्य देशो के कालीनो की तुलना मे विभागीय स्टोरो के लिए सबसे अधिक उपयोगी है। उन्होने यह स्पष्ट किया कि नेपाल में बने हुए तिब्बत के कालीनो का कही बाजार नही है पर वर्तमानमे संयुक्त राज्य अमेरिका पश्चिमी जर्मनी और यूरोपीय देशो मे तिब्बत के डिजाइन वाले कालीन अधिक लोकप्रिय है, और आस्ट्रेलिया मे भी यह अधिक लोक प्रिय हो जायेगे यह एक खुशी की बात है कि नेपाली प्रकार के कालीन भदोही- मिर्जापुर मे बनने लगे है । जिनमें न्यूजीलैण्ड मे इनका प्रयोग किया जाता है जिससे डिजाइने अच्छी होती है और विभिन्न रंगो के समूहो का प्रयोग किया जाता है । जिसकी कीमत अधिक होती है। उनके विचार मे भारत का स्थान विश्व बाजार मे इडो तिब्बतियन कालीनके उत्पादन मे महत्वपूर्ण हो जायेगा ।

एक प्रश्न के उत्तर में मिस्टर स्वार्ट ने यह स्पष्ट किया कि जिस प्रकार भारतीय निर्यात कर्ता कालीन के गुणो मे विकास कर रहे है । उसी प्रकार उन्हे समय पर कालीनो के निर्यात पर भी ध्यान देना चाहिए । अपने उत्पादन क्षमता से अधिक पूर्तिकरने का आदेश नही लगाना चाहिए क्योंकि समय पर विदेशी आयात कर्ताओ को

माल के न मिलने पर उनके सामने बेचने की समस्या उत्पन्न होती है क्योंकि वे आदेश इस आशा से लेते है कि उन्हे माल की प्राप्ति समय से हो जायेगी और वे ग्राहकों को माल देने का वादा कर चुके है पर समय पर माल न मिलने पर उन्हे वित्तीय हानि होती है और साथ ही उनके फर्म का नाम बदनाम होता है। समय- समय पर माल भेजने के अतिरिक्त उनके द्वारा सबसे अच्छे ऊन का प्रयोग करना चाहिए। भारतीय ऊनों के साथ न्यूजी लैण्ड का ऊन मिलाकर तैयार करना चाहिए उन्होने भदोही- मिर्जापुर कालीन उत्पादन क्षेत्र मे कालीन की धुलाई पर सन्तोष व्यक्त किया, और यह स्पष्ट किया कि कालीनों का अन्तिम रूप सन्तोषजनक है। उन्होने भारतीय निर्यातकर्ताओं को यह सलाह दी कि उनके द्वारा कालीनों के गुण पर विशेष ध्यान देना चाहिए कालीनों के गुण और लागत से किसी प्रकार का समझौता नही करना चाहिए। इससे उन्हे विश्व के बाजारों मे महत्वपूर्ण स्थान प्राप्त होगा। और वे ईरान से भी आगे बढ़ जायेंगे

विदेशो मे भारतीय कालीन के निर्यात को बढ़ाने के लिए दलजीत सिंह चड्ढा[17] ने यह विचार स्पष्ट किया कि भारतीय निर्यात को विदेशी बाजारों

17- दलजीत सिंह चड्ढा नारंग ट्रेडर्स न्यू जर्सी यू एस ए संयुक्त राज्य अमेरिका के संचालक है। उनकी भेटवार्ता श्री गंगानाथ अग्रवाल के साथ हुई
]Carpet - e - world.] 12, 1990 पेज नं -177

मे विश्वास बनाये रखने के लिए कठिन से कठिन प्रयास करने चाहिए ।
श्री चड्ढा ने स्पष्ट किया कि भारतीय कालीन उद्योग विश्व का सबसे बड़ा उद्योग है। वर्तमान मे इसके समक्ष गुण कीमत स्थिरता और उत्पादन की विश्वसनीयता ये तीन समस्याए है। जहाँ तक कालीन के गुण का प्रश्न है भारत वर्ष मे विभिन्न गुण वाले कालीनो का निर्माण किया जाता है पर गुण के सम्बन्ध मे उस समय समस्या उत्पन्न होती है जब निर्यात कर्ताओ द्वारा धोखा दिया जाता है। इस स्थिति को सुधारा जा सकता है। कालीन का निर्यात करते समय उसके इन्वायस मैं या पैकिंग लिस्ट मे उनके गुणो के सम्बन्ध मे भी विवरण होना चाहिए धोखा देने वाले निर्यात कर्ताओ और एजेन्टो के लिए दण्ड का विधान होना चाहिए । जहाँ तक कालीन के कीमत के स्थायित्व का प्रश्न है ? संयुक्त राज्य अमेरिका मे मुद्रास्फीति की दर 5 से 7 % तक रही । जबकि भारतीय कालीनो की कीमत स्तर की वृद्धि 25 से 30 % के बीच रही है । कालीनो की इस कीमत वृद्धि का आधा भाग उपयुक्त तथा वास्तविक है और आधा भाग बनावटी है। यह वृद्धि उत्पादको द्वारा बनावटी तरीके से की गयी है जो उद्योग के लिए हानि कारक है। कालीनो की कीमतो जो वास्तविक रुप से वृद्धि हुई है उसे कम करने के लिए लागत मे कमी की जानी चाहिए । इसके लिए तकनीकी विकास किया जाना चाहिये ।

जैसे कि कताई और डाई की लागतो मे कमी हो । कालीन की बुनाई मे भी आधुनिक यन्त्र और मशीन का प्रयोग किया जाना चाहिए जिससे उत्पादन की लागत मे कमी हो ।

।- लागत मे कमी किये जाने के कार्यक्रम को लागातर प्रयत्न किया जाना आवश्यक है जैसे कि चीन के उत्पादक कर रहे है और भारतीय कालीन उत्पाद को को चीन के साथ स्पर्धा करनी पड़ रही है ।

जहाँ तक उत्पादन की विश्वसनीयता का प्रश्न है । इसे बढ़ती हुई आधुनिक तकनीक और प्रबन्ध के द्वारा की जाती है। उत्पादन और बने हुए माल की समय से पहुँचाने की समास्या पर विचार करना आवश्यक है । अन्त मे श्री चड्ढा ने यह स्पष्ट कि भारतीय कालीन उद्योग को विदेशी बाजार मे विश्वास और आदर की भावना रखने के लिए काफी परिश्रम करना पड़ेगा । जिससे कालीन उद्योग भी लम्बे समय तक जीवित रह सकेगा । विश्वास और आदर की भावना भी उसी समय जागृत होगी, जब उपयुक्त गुणवाले माल की आपूर्ति की जायेगी । यह आपूर्ति समय पर होगी और कालीन की कीमतो को स्थिर बनाये रखा जायेगा ।

11- <u>कालीन के गुण डिजाइन और उनके रंगो के समूहो का विकास -</u>

भारतीय कालीनो के डिजाइन गुण और रंगो के समूहो के सम्बन्ध मे श्रीमती कीर्तन बरनवाल [18] ने यह स्पष्ट किया कि भारतीय कालीनो मे अधिकतर विकास गत 20 वर्षों से हो रहा है। यह विकास गुण डिजाइन और रंगो के समूहो मे सुधार से स्पष्ट होती है। कालीन में होने वाले ये विकास भदोही घमरिया गोपीगंज मीरजापुर वाराणसी कालीन उत्पादन क्षेत्रो मे इस प्रकार के विकास हुए है । आज से लगभग 10 वर्षों मे बुनकर न्यून गुणवाले कालीन जैसे 5/28, 5/40, 7/32 प्रकार के कालीनो की बुनाई करते थे । अब वे कुशलतापूर्वक उच्च गुण वाले कालीन जैसे 12/60, 14/70, 16/80, 18/90 तथा अन्य उच्च गुण वाले कालीनो की बुनाई अपने विदेशी खरीददारो की सन्तुष्टि के अनुसार करते है। वर्तमान मे स्थिति यह है कि अधिकांश निर्यातकर्ता 9/54 गुण वाले कालीनो से निम्न स्तर के कालीनो को बुनना पसन्द नही करते है। वर्तमान मे यहाँ पर कुछ ऐसे बुनकर है जो ईरान से भी अच्छा माल बनाते है। विदेशो मे ऐसा देखा गया है कि भारतीय कालीनो को ईरानी कालीन के नाम पर भी बेचा जाता है ।

18- श्रीमती कीर्तन बरनवाल सुरेन्द्र कारपेट इम्पोरियम घोसिया औराई की संचालक है, और उनके पति श्री एस0के0 बरनवाल मेसर्स मोती लाल एण्ड ब्रदर्स के संचालक है। कारपेट ए वर्ल्ड वैल्यूम 12 1990 पेज 179

भारतीय कालीन के सम्बन्ध मे दुसरी महत्वपूर्ण बात भारतीय निर्यातकों द्वारा विदेशी खरीददारो के माँग को तुरन्त पूरा करने की तत्परता है। भारतीय निर्यातकर्ता विभिन्न आकार रंग डिजाइन और गुणवाले कालीनों की आपूर्ति समय से करते हैं। भारतीय कालीन के सम्बन्ध में उन्होंने अमेरिका पश्चिम जर्मनी और कनाडा के कालीन निर्यातकर्ताओं के विचारों को स्पष्ट किया। पश्चिम जर्मनी के एलबर्ट कारनेले के अनुसार भारतीय कालीन बुनकर जो छोटे गांवो में रहने वाले हैं जिन्हे पूरी शिक्षा भी प्राप्त नही होती है। वे अपने कार्य के प्रति इतने बुद्धिमानी तत्परता और उत्सुकता से लगे हुए होते है जितना कि कालीन के बड़े आयातकर्ता नहीं लगे होते हैं। इसी प्रकार उन्होंने कनाड़ा के अरमन डी एलेक्सियन संयुक्त राज्य अमेरिका के मन्सून रहमान और पश्चिमी जर्मनी के सर्बेट के विचार स्पष्ट किया। जिसमें हाथ से बने कालिनो की प्रशंसा की गयी।

भारतीय कालीन के निर्यात के सम्बन्ध में श्रीमती बरनवाल ने यह बताया कि कालीन के निर्यात व्यापार में बहुत सुधार हुआ है। जिसके निर्माणकर्ता और निर्यातक उद्योग की समस्या के अध्ययन के सम्बन्ध में लगे है। और उन्हें हल करने की कोशिश कर रहे है तथा कालीनो की धुलाई इस प्रकार कर रहे हैं। जिससे वे अधिक सुन्दर और आकर्षक बन जाते हैं। भारतीय निर्यात के लिए एक उज्जवल भविष्य प्रस्तुत करते है। विश्व के बाजार में

कालीन व्यापार मे अन्य देशो की स्पर्धा के सम्बन्ध मे श्रीमती बरनवाल ने यह स्पष्ट किया कि चीन और ईरान दो ऐसे देश है । जोविश्व बाजार मे परसियन डिजाइन के कालीन सस्ते दर पर प्रस्तुत कर रहे है। पर उनकी कालीन हस्तनिर्मित होते हुए भी मशीनो के बने लगते है । इन कालीनो मे केवल बुनाई मात्र ही हाथ से की जाती है अन्य कार्य जैसे धुलाई कटाई इत्यादि मशीनो द्वारा किये जाते है इनके मूल्यो में कमी हो जाती है। आज से कुछ समय पहले ईरान के कालीन विश्व बाजार में आकर्षक और सुन्दर माने जाते थे पर अब यह बात समाप्त हो चुकी है अब इन कालीनो की प्राप्ति एक निश्चित समय से नही हो पा रही है । ईरान की क्रान्ति 1970 में प्रारम्भ हुई जिसके कारण कालीन का व्यवसाय कम हो गया और भारतीय कालीनो को विकसित होने का मौका मिला है। भारतीय निर्माण कर्ताओ ने अपने डिजाइनरो की सहायता से विदेशी खरीददारो की इच्छानुसार कालीन की आपूर्ति जैसे रंगो के समूहो मे परिवर्तन उपभोक्ताओ की रूचियो मे परिवर्तन और विभिन्न देशो के कालीनो की किस्म के मांग मे परिवर्तन के अनुसार भारतीय निर्यातिकर्ताओ ने अपने उत्पादन को समायोजित किया है ।

<u>उपर्युक्त गुण वाले कालीनो का समय से निर्यात किया जाना</u>

भारतीय कालीनो के निर्यात मे वृद्धि के सम्बन्ध मे

(Wendelin Meier.) वेन्डलिन मेयर 19 के विचार ज्ञात किये गये । उन्होंने यह स्पष्ट किया कि वर्तमान मे स्वीटजरलैण्ड के बाजार मे कालीन उपभोक्ताओं मे परिवर्तन हुआ है। पहले अच्छे- से अच्छे कीमती कालीनो को खरीदते थे । पर अब वे सस्ती कीमत के कालीन खरीदने में रुचि रखते है । कीमती कालीन की बिक्री अभी भी समाज मे अमीर व्यक्तियो के बीच होती है । कालीनो के मांग के सम्बन्ध मे श्री मीर ने यह स्पष्ट किया कि स्वीटजरलेण्ड के बाजारो मे तिब्बत प्रकार की कालीनो की मांग अधिक है। इसके पश्चात मीर (Mix.) गुण वाले कालीनो की मांग है ।

19- मि0 (Wendelin Meier) मेसर्स (Hamay-Orientteppich) स्वीटजरलैण्ड के है। ये स्वीटजरलैण्ड के एक विश्वनीय कालीन आयातकर्ता है। इनकी मुलाकात श्री गंगा नाथ अग्रवाल मुख्य संपादक से वाराणसी मे हुई । श्री मेयर ने बताया कि वे पहले तीन वर्ष से कालीन के व्यवसाय मे लगे हुए है। उनका कहना था कि आज से 20 साल पहले व्यापारी कालीन को सजाते थे । और यह उम्मीद करते थे कि उपभोक्ता सुन्दर कालीन को खरीदेंगे वे इस दिशा में सफल हुए पर वर्तमान मे उपभोक्ताओ के दृष्टिकोण मे परिवर्तन हुआ है । अब वे सस्ते से सस्ते कालीन खरीदने के प्रति रुचि रखते थे । (Carpet-e-world.) 1990 12 192 पेज

परम्परागत डिजाइन पर बने हुए भारतीय कालीनो की बिक्री का स्वीट्जरलैण्ड के बाजारो मे कठिन हो गया है। क्योंकि लोगोको परम्परागत डिजाइन पर आधारित ईरानी कालीन भारतीय कालीनो की तुलनामें सस्ती कीमतो पर प्राप्त हो जाती है ।

भारतीय कालीन उद्योग की समस्याओ के सम्बन्ध में श्री मीर ने यह स्पष्ट किया कि भारतीय कालीन की आपूर्ति सन्तोषजनक नही है। क्योकि भारतीय निर्यातकर्ताओं द्वारा माल भेजने में अधिक समय लगाया जाता है। भारतीय निर्यात कर्ताओ के सम्बन्धमें दूसरी कमी यह है कि इन निर्यात कर्ताओ के पास उनकी क्षमता से अधिक पूर्ति के आदेश हुआ करते है । फिर भी वे अधिक से अधिक आदेश प्राप्त करके चले जाते है । आदेश प्राप्त करते समय वे आवश्यक समय के अन्तर्गत माल को नही भेज पाते है । यह पूर्तिकर्ता की दृष्टिकोण से एक दुःखद स्थिति है अब भारतीय निर्यातकर्ताओ को इस बात को समझ लेना चाहिए कि उनके विदेशी खरीददारो को भारत आने मे अधिक समय और मुद्रा व्यय करनी पड़ती है। इसके अतिरिक्त कालीन पूर्ति के आदेश दिए जाते है । वे कालीन उपभोक्ताओ को पहले से बिके (Prepotd goods Presold goods) होते है। और समय पर कालीन की आपूर्ति न होने पर उन्हें एक भारी रकम उपभोक्ताओ की

क्षतिपूर्ति के रूप मे देनी पड़ती है । साथ ही उनके फर्म का नाम बदनाम होता है ।

श्री मीर ने भारतीय कालीन उद्योग के सम्बन्ध में अनुभव स्पष्ट करते हुए यह स्पष्ट किया कि एक ओर की दरो मे ... दूसरी ओर भारतीय बुनकरो मे लापरवाही के कारण भारतीय कालीन उद्योग के समक्ष समस्याए उत्पन्न हुई है। भारतीय निर्यात कर्ताओं द्वारा किये गये निर्यात के गुण मे हास हुआ है। उन्होंने यह स्पष्ट किया कि सन 1985 के बाद से उन्हे प्रथम श्रेणी का माल नही मिलपा रहा है बल्कि बी और सी श्रेणी का माल ही उन्हे मिल पा रहा है। निर्यात मे उपयुक्त गुण के माल का न मिलने का कारण यह है कि निर्यात को का बुनकरो और कलाकारो पर नियन्त्रण नही रह गया है । भारतीय कालीनो के निर्यात की स्थिति को उत्तम बनाये रखने के लिए उन्होंने इस बात का जोर दिया कि निर्यातकर्ताओं द्वारा कालीन के गुणो पर ध्यान देना चाहिए जिससे विश्व बाजार मे उनकी स्थिति अच्छी बनी रहे । उन्होंने अपना व्यक्तिगत अनुभव बताया कि वे न्यून गुण के कालीनो का निर्यात करने वाले निर्यातको को इस लिए नही छोड़ रहे है क्योकि वे लम्बे समय तक व्यवसाय करते आ रहे है । और एक दूसरे को जान गये है । जब निर्यात कर्ता कालीन के गुणो के सम्बन्ध मे वे

बुनकरो को दोषी बताते है तो उस पर विश्वास करना पड़ता है । उन्होने यह स्पष्ट किया कि उनके संगठनो द्वारा बुनकरो को आवश्यक निर्देशन और संगठन दिया जाता है। जिसके कारण वे अच्छे गुण वाले माल का उत्पादन करने मे समर्थ हो चुके है उन्होने यह विश्वास स्पष्ट किया है कि निर्यातकर्ताओ का उनके संगठन मे विश्वास बना रहेगा और वे अच्छे किस्म के माल की आपूर्ति करने मे समर्थ हो सकेगे । जिसमें दोनो का भला होगा । विश्व बाजार मे कालीनो की मांग के सम्बन्ध में श्री मीर ने स्पष्ट किया कि चीन के कालीनो की मांग विश्व मे बढ़ रही है। क्योकिउनकी कीमते भारतीय कालीनो की तुलना में कम है तथा वे अधिक आकर्षक दिखायी पड़ते है। चीन के निर्यातकर्ता समय से अपने माल को भेज दिया करते है। उन्होने यह स्पष्ट किया कि भारतीय कालीनो की कीमतो मे बहुत अधिक वृद्धि हुई है, पर भारतीय रूपये के अवमूल्यन के साथ-साथ डच मार्क और स्वस फ्रैन्क के रूप मे उसका मूल्य कम हुआ है । इस लिए कीमत वृद्धि का अधिक अनुभव नही किया जा रहा और वर्तमान मे भारतीय कालीनो की ऊंची कीमतो के कारण कालीन उत्पादक अन्य देशो के विश्व बाजार मे आ गये है । नेपाल का कालीन भी स्पर्धा मे आ गया है ।

श्री मीर ने यह स्पष्ट किया कि उनके संगठन द्वारा ईरानी कालीन भी बेची जाती है, पर अभी भी वे भारतीय पाकिस्तानी और तिब्बत के बने कालीनो की बिक्री करते है वे ईरान से विशेष किस्म के कालीन खरीदते है । जो कि अन्य देशो मे प्राप्त नही होते है। फिर भी उनका भारतीय कालीनो के प्रति लगाव है, क्योकि वे आकर्षक दिखायी पड़ते है, श्री मीर ने नेपाल के बने हुए तिब्बतियन कालीन के बारे मे यह स्पष्ट किया कि इनकी मांग दिनो दिन बढ़ रही है । और नेपाल के निर्यातकर्ता इसे शीघ्र ही बनाते है और समय पर आपूर्ति करते है। व्यक्तिगत रूप से उन्हे मिलने वाले माल उनके द्वारा दिए गये जो आदेशो के अनुकूल नही था न उनके दिए गये आकार में न समूह मे था, पर नेपाल के लोग कालीन बनाने मे नये है । और वे व्यवसाय व्यापार के तरीके नही जानते,। उन्होने यह स्पष्ट किया कि यदि भारतीय निर्यातक तिब्बत डिजाइन वाले कालीनो को बनाते है तो वे नेपाल की तुलना में अच्छे कालीन बना सकते है। उन्होने अपना व्यक्तिगत अनुभव यह स्पष्ट किया कि नेपाल में बने कालीनो मे टिकाऊपन का अभाव होता है। उन्होने भारतीय उत्पादको के सम्बन्धमे यह स्पष्ट किया कि भारत मे तिब्बत के कालीनो की बुनाई और धुलाई कम लागत पर की जा सकती है। भारतीय कालीनो के सम्बन्ध मे दो बाते महत्वपूर्ण है। एक तो यह अच्छे प्रकार के कालीनो की आपूर्ति स्पर्धात्मक कीमतो पर

प्राप्त होनी चाहिए यदि भारतीय कालीनो मे अच्छे गुण के कालीन तैयार किये जाते है और उनकी कीमत भी अच्छी नही होती है तो उनके लिए बाजार प्राप्त हो सकेगा ।

कालीन की खरीददारी के सम्बन्ध मे श्री मीर ने मुख्य बाते स्पष्ट की । जिसमे पहली बात कालीन की सुन्दरता है । दूसरी बात उसकी बुनाई और तीसरी बात उसकी धुलाई और कटाई है । इसके पश्चात उसकी कीमत कालीन की सजावट उसकी बुनाई और धुलाई इत्यादि उसकी कीमत के अनुसार होनी चाहिए । क्योकि बिक्री की दृष्टि से एक उपभोक्ता कालीन का आकर्षक और पसन्दता की दृष्टि से देखता है तभी वह उसे अच्छी कीमत देने को तैयार होता है ।

।3- कालीन निर्यात को बढाने के लिए गुलाम रसूल खां के सुझाव

श्री गुलाम रसूल खां [20] को कालीन उद्योग मे की गयी सेवाओ के

20- श्रीगुलाम रसूल खां कालीन निर्यात प्रोत्साहन परिषद कार्पेट स्पोर्ट ।Carpet Export । प्रमोशन कौन्सिल के चेयर मैन है । निर्यात प्रोत्साहन के सम्बन्ध मे इनके विचार श्री राजा राम गुप्ता द्वारा प्राप्त हुए जो अखिल भारतीय कालीन निर्माण एसोसिएशन भदोही के अवैतनिक सचिव है ।

।Carpet-e-world । 12, 1990 पेज 217

के लिए पद्म श्री की उपाधि दी गयी है । उन्होंने कालीन उद्योग का विकास जम्मू और काश्मीर मे की है। तथा देश के कालीन उद्योग मे रुचि रखते है। श्री खान ने यह स्पष्ट किया कि कालीन के विकास के लिए एक राष्ट्रीय ऊन नीति की आवश्यकता है जिस पर ऊन विकास परिषद कार्य कर रहा है । श्री खान के अनुसार राष्ट्रीय ऊन नीति का उद्देश्य कालीन उद्योग को आत्म निर्भर बनाना है । तथा उन्हे उपयुक्त कीमत पर कच्चे माल की प्राप्ति कराना है। उन्होंने यह आशा व्यक्त की कि कालीन निर्यात प्रोत्साहन इस प्रकार की एक राष्ट्रीय ऊन नीति के निर्माण मे सहायक होगा । श्री खान के अनुसार राष्ट्रीय ऊन नीति के अन्तर्गत निम्न लिखित बातो को ध्यान में रखना चाहिए ।

1- भूमि औरचारागाह से सम्बन्धित कठिनाइयो को विशेषकर राजस्थान गुजरात तथा अन्य उत्तरी राज्यो मे दूर किया जाना चाहिए जिससे भेड़ पालन का विकास किया जा सके ।

2- विभिन्न राज्यो मे शंकर प्रकार की भेडो के उत्पादन का परीक्षण किया जाना चाहिए । और केन्द्रीय सरकार द्वारा विभिन्न राज्यो को अच्छे गुण वाले (जिससे कालीन का निर्माण किया जा सके) के उत्पादन मे वृद्धि की जानी चाहिए जिससे ऊन के गुणो मे सुधार किया जा सके ।

उ- भारत के दक्षिणी पठार में भी भेड़ पालन का विकास किया जाना चाहिए। जहाँ से कालीन निर्माण के लिए ऊन प्राप्त हो सकता है।

राष्ट्रीय ऊन नीति के अतिरिक्त श्री खान ने कालीन उद्योग के सम्बन्ध में निम्न लिखित बातें स्पष्ट की।

क- कालीन बुनकरों के लिए कल्याण योजनाएँ

श्री खाँन ने यह स्पष्ट किया कि उत्तर प्रदेश सरकार बुनकरों के लिए कल्याण योजनाएँ चालू करने को सोच रही है। जो बचत योजना अनौपचारिक शिक्षा और चिकित्सा सम्बन्धी सहायता के रूप में होगी। भदोही के कालीन निर्यात कारपोरेशन चिकित्सालय चलाने के लिए वाली कल्याण की योजनाओं में अपना सहयोग प्रदान करने की अपनी स्वीकृति दे दी है।

ख- मशीन से कालीन की धुलाई की व्यवस्था

राज्य सरकार ऐसे उद्यामियों की सहायता को तैयार हो गया है जो भदोही मिर्जापुर क्षेत्र के कालीन बुनाई क्षेत्र में कालीनों की धुलाई

के लिए मशीनो पर आधारित उधोग की स्थापना करेगे और इस दिशा मे कालीन निर्यात प्रोत्साहन परिषद बुनकरो की सहायता प्रदान करेगी ।

ग- महिलाओ का कालीन बुनाई की शिक्षा

महिलाओ को कालीन बुनाई के कार्य के लिए भदोही मिर्जापुर कालीन उत्पादक क्षेत्र महिलाओ को प्रशिक्षित करने की योजना है । महिलाओ को प्रशिक्षण देने के लिए वाराणसी और मिर्जापुर जिले मे ग्राम पंचायत स्तर पर प्रशिक्षण केन्द्र खोलने की योजना है। इस योजना के लिए राज्य सरकार से वित्तिय सहायता की आवश्यकता है । सरकार इस योजना के लिए गरीबी उन्मूलन कार्यक्रम के अन्तर्गत सहायता देने का सुझाव दिया जाता है ।

घ- कैश क्रेडिट स्कीम की दर मे वृद्धि

श्री राजा राम गुप्ता ने यह स्पष्ट किया कि भदोही क्षेत्र मे सी०सी० एस० की दरे बहुत कम है इस लिए कालीनो का निर्यात कम है । अत: इसको संशोधित करने की आवश्यकता है। कालीन का निर्यात भी सन्तोषजनक नही है ।

प- कालीन निर्यात की ड्यूटी सम्बन्धी समस्या

एक हजार रुपये या उससे अधिक मूल्य के एफ0 ओ0 बी0 पर किये जाने वाले कालीने का निर्यात के मूल्य को तीन प्रतिशत से 2% तक कम कर दिया गया है। जो न्याययुक्त नही है। इसके लिए एक ऊंची ड्यूटी ड्रा बेक [Duty Draw back] की आवश्यकता है।

छ- विपणन सम्बन्धी प्रयास

जिन देशो मे अभी ईरानी और पाकिस्तानी कालीन बिकते है और भारतीय कालीनो का निर्यात नही होता है। उनसे जापान सउदी अरब खाड़ी वाले देश लैटिन अमेरिका के देश मुख्य है इन देशो मे भारतीय कालीनो की बिक्री के लिए प्रयास किया जाना चाहिए।

14- निर्यात सम्बन्धी कठिनाईया

भारतीय कालीनो के निर्यात को बढाने के सम्बन्ध मे श्री विजय पुरी[21] के विचार ज्ञात किये गये। श्री विजय पुरी ने यह स्पष्ट किया कि भारतीय कालीन

21- श्री विजय पुरी कमल इम्पेक्स न्यू दिल्ली मे कार्यरत है। इनके विचार कारपेट - ए- वर्ल्ड वेल्यूम 12 1990 पेज नं0 - 197 पर स्पष्ट किए गये है।

के निर्यातकर्ताओ को बहुत सी कठिनाइयो का सामना करना पड़ता है। कालीन निर्यात की वृद्धि के लिए यह आवश्यक है कि भारत सरकार को निर्यात से सम्बन्धित नियमो और प्रोसिजरो से सम्बन्धित (Procedural Bottle necks.) समस्याओ को शीघ्रता से हल किया जाना चाहिए।

भदोही मिर्जापुर कालीन उत्पादक क्षेत्र एंव निर्यात का लक्ष्य -

भारतीय कालीनो का निर्यात बढ़ाने के लिए भारत सरकार के वित्त और व्यवसाय मन्त्रालय ने कालीन निर्यातकर्ताओ को कालीन निर्यात को अगले 10 वर्षो से एक हजार करोड़ रुपये तक बढ़ाने के लिए कहा है। यह असम्भव बात नही है क्योकि विश्व के बाजार मे कालीन का विक्रय 1200 से 1500 तक के बीच है। इसमें उत्तरी अमेरिका का बाजार वर्तमान मे अधिक विकासशील है। सन् 1975 - 76 मे उत्तरी अमेरिका के बाजार मे कालीनो की बिक्री 10 लाख वर्ग मी0 की थी। जो दस वर्षो मे या 1986 मे बढ़कर 40 लाख वर्ग मीटर की हो गयी है। जो विश्व बाजार का 1/3 भाग श्री गुलाब धर मिश्रा चेयर मैन कालीन निर्यात परिषद ने यह स्पष्ट किया कि विश्व बाजार के इस बिक्री को सन 1987 तक बढ़ाया जा सकता है। यदि भारत अपने निर्यात के वर्तमान स्तर को बनाये रखे तो भारत का निर्यात बढ़कर 100 करोड़ रुपये हो जायेगा। एक हजार करोड़ रुपये निर्यात लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए श्री गुलाबधर मिश्रा ने

यह स्पष्ट किया कि निर्यात सम्बन्धी प्रतिबन्धों और बाधाओं को दूर करना आवश्यक है और उसके स्थान पर भारतीय कालीन निर्यात को एक प्रगतिशील निर्यात नीति की आवश्यकता है। इसके लिए कालीन निर्यात प्रोत्साहन कच्चे माल से सम्बन्धित वित्त से सम्बन्धित और श्रम सम्बन्धी विभिन्न नीतियों और कारणों को स्पष्ट किया है।[22]

22- निर्यात बढ़ाने के लिए कालीन निर्यात प्रोत्साहन परिषद के प्रस्ताव को परिशिष्ट सं- । मे दिया गया है।
(Carpet - e - world) 1988

निष्कर्ष

कालीन उद्योग के निर्यात पक्ष को विचार कर यह कहा जा सकता है कि हस्तनिर्मित कालीन के निर्यात मे वृद्धि राष्ट्र के हित में है । कुटीर उद्योग के रूप मे कालीन उद्योग द्वारा एक बड़ी जन संख्या को रोजगार के अवसर प्रदान किया जाता है । दूसरी ओर उसके निर्यात से एक बड़ी मात्रा मे विदेशी विनिमय की राशि प्राप्त होती है । ऐसे समय मे जबकि देश के भुगतान का सन्तुलन देश के प्रतिकूल है, और व्यापार का सन्तुलन भी देश के प्रतिकूल है । अधिक से अधिक मात्रा मे विदेशी विनिमय प्राप्त करना देश के हित में होगा । इससे व्यापार के सन्तुलन की प्रतिकूलता में कमी आ सकेगी ।

कालीन निर्यात के सम्बन्ध मे विभिन्न लोगो के विचार ज्ञात करने के पश्चात निम्नलिखित समस्याए ज्ञात हुई है । जिनका निराकरण कालीन निर्यात की वृद्धि मे आवश्यक है ।

1- अच्छे गुण वाले कालीनो की समस्या प्राय: सभी देशो से ऐसा ज्ञात हुआ है कि भारतीय निर्यातक उत्तम किस्म के कालीनो का निर्यात न करके निकृष्ट गुण वाले, कालीनो का निर्यात करते है । ऐसी स्थिति मे उन्हे विदेशी ग्राहक नही मिल पाते है। भारतीय कालीनो के

निर्यात मे वृद्धि के लिए उत्तम गुण वाले कालीनो का उत्पादन न्यायमुक्त कीमतो पर किया जाना चाहिए ।

2- कालीनो के निर्यात मे देरी :-

अधिकांश कालीन आयातकर्ताओ द्वारा यह बात स्पष्ट की गयी कि भारतीय निर्यातकर्ताओ द्वारा समय से निर्यात नही किया जाता है इसका मुख्य कारण यह है कि वे अपनी उत्पादन क्षमता से अधिक आदेश प्राप्त कर लेते है। उनका बुनकरो पर नियन्त्रण होने के कारण समय पर उत्पादन तैयार नही हो पाता है इससे विदेशी आयातकर्ताओ ने अपनी हानि को दो रूप मे स्पष्ट किया है समय पर कालीन या बने हुए माल की प्राप्ति न होने के कारण विदेशी विक्रेताओ को एक बडी रकम उपभोक्ताओ को क्षतिपूर्ति के रूप मे देनी पडती है जिससे उन्हे भौतिक हानि होती है । साथ ही उनके फर्म का नाम बदनाम होता है ।

इस स्थिति से बचने का उपाय यह है कि भारतीय कालीन निर्यात कर्ताओ द्वारा केवल उतने ही आदेश प्राप्त करना चाहिए जिसका आपूर्ति वे समय से कर सके ।

3- अन्य देशो के कालीनो से स्पर्धा -

विश्व बाजार मे भारतीय कालीनो को चीन ईरान तुर्की और

रूस आदि देशो मे बने कालीनो से स्पर्धा करनी पड़ती है । भारतीय कालीनो के सम्बन्ध मे प्राय: यह कहा जाता है कि इसकी कीमते अन्य देशो के कालीनो की तुलना मे अधिक है । दूसरी ओर चीन मे बने कालीनो मे भारतीय कालीनो की कीमतो की तुलना में कम है । विभिन्न देशो मे मुद्रास्फीति के अतिरिक्त भी भारतीय कालीनो की कीमते अधिक ऊँची ठहरती है। अत: भारतीय कालीनो का विश्व बाजार मे स्पर्धा करने के लिए स्पर्धात्मक कीमतो पर कालीन की बिक्री करनी होगी । कालीनो की कीमतो मे कमी के लिए ऐसे कार्यक्रम उद्योग में अपनाने होगे जिससे उत्पादन लागत मे कमी हो सके। इसके लिए कालीन उद्योग मे आधुनिक तकनीकी का इस्तेमाल करना होगा और प्रबन्ध सम्बन्धी सुधार करना आवश्यक होगा ।

4- <u>कालीनो की डिजाइन और रंगो का समूह</u>

भारतीय कालीनो के विदेशी आयातकर्ता द्वारा यह स्पष्ट किया गया कि विदेशी बाजारो मे परम्परागत डिजाइन और रंगो पर आधारित कालीनो की मांग नही रह गयी है ।

विश्व बाजार मे कालीनो का आकर्षक होना आवश्यक है और कालीनो का आकर्षक होना उनके रंगो के समूह उसकी बुनाई और धुलाई पर निर्भर है। आकर्षक दिखने वाले

कालीनो की कीमत भी उसी के अनुसार होनी चाहिए । और यह इस बात पर निर्भर है कि इसमे कितने अच्छे ऊन का प्रयोग किया गया है तथा कितने सफाई से इसकी बुनाई की गयी है और इसकी धुलाई कितनी कुशलता से की गयी है ।

अन्त मे यह कहा जा सकता है कि कालीन उद्योग के समक्ष विश्व बाजार मे गुण की कीमत स्थिरता और उत्पादन विश्वसनीयता सम्बन्धी तीन प्रमुख समस्याए है । भारतीय कालीन निर्यात कर्ताओ को उत्तम गुणवाले कालीन का उत्पादन करना चाहिए । विदेशो से आदेश प्राप्त करते समय आदेश मे कालीन के गुण का विशेष रूप से स्पष्टीकरण लेना चाहिए । जिससे कालीन निर्यात मे धोखाधड़ी समाप्त किया जा सके । जहाँ तक कालीनो की कीमत का प्रश्न है एक निश्चित सीमा तक कीमतो मे वृद्धि होना आवश्यक है। क्योंकि संसार के विभिन्न देशो मे एक निश्चित मुद्रा मे मुद्रास्फीति होती है। इसके अतिरिक्त यदि कीमत में होनी वाली वृद्धि लागतो मे होने वाली वृद्धि के कारण है तो कालीन निर्माण के विभिन्न स्तरो मे ऐसे विकास करने आवश्यक है जिससे उसके उत्पादन लागत मे कमी हो । इसके लिए आधुनिक तकनीको और प्रबन्धक का विकास करना होगा जिससे उत्पादन सम्बन्धी विश्वसनीयता भी बढ़ सकेगी ।

अध्याय सात

कालीन उधोग श्रमिकों की दशा

कालीन की बुनाई का कार्य बुनकरो के घर मे होता है और इसके निर्माण लागत में 30 % भाग कच्चे माल तथा अन्य पदार्थोंपर व्यय होता है। तथा 70% श्रमिको पर व्यय होता है। यह एक ऐसा उधोगहै जो उत्पादन की श्रम प्रधान तकनीक पर आधारित है। इसके द्वारा एक बहुत बडी संख्या मे लोगो को प्रत्यक्षरूप से रोजगार प्रदान किया जाता है। इसमे से अधिकांश लोग ऐसे है, जो गरीबी रेखा पर या उसके नीचे जीवन यापन कर रहे है। भदोही- मीरजापुर, खमरिया, ज्ञानपुर कालीन उत्पादक क्षेत्र मे शायद ही कोई ऐसा गांव हो जिसमें औसत 10-20 परिवार कालीन की बुनाई मे न लगे हो। इसके अतिरिक्त कुछ अन्य परिवार भी है, जिन्हे परोक्ष रूप से इस उधोग द्वारा रोजगार प्रदान किया जाता है। इसके अतिरिक्त इस उधोग मे ग्रामीण और शहरी क्षेत्र मे अल्प आयु एंव निम्न जाति के लोग लगे है। कालीन उधोग एक ऐसा उधोग है, जो एक कुटीर उधोग के रूप मे लिया जाता है। इसके अन्तर्गत अकुशल श्रमिको को भी रोजगार दिया जाता है। कुल श्रमिको का लगभग 90% भाग अकुशल

श्रमिको की श्रेणी मे आता है। कालीन उद्योग दस्तकारी और कुटीर उद्योग के क्षेत्र मे आता है। हस्तनिर्मित कालीन उद्योग के अन्तर्गत इसका पूरा कार्य मानवीय श्रमिको की कला होती है, जो परम्परागत तरीके से पीढी दर पीढी विकसित हुआ करती है। कालीन उद्योग मे लगी जन संख्या को तीन भागो में बॉटा जा सकता है।

1- पुरूष श्रमिक
2- महिला श्रमिक
3- बाल श्रमिक

इन तीनो की स्थिति भदोही ज्ञानपुर मिरजापुर कालीन उत्पादन क्षेत्र मे निम्न प्रकार रही है। कालीन उत्पादन के संगठनो को तीन भागो में बॉटा जा सकता है :-

क- प्रथम वर्ग के अन्तर्गत वे इकाइयाँ आती है जो कालीन निर्यात का कार्य करती है जिन्हे निर्यातक कम्पनियाँ कहा जा सकता है।

ख- दूसरे वर्ग के अन्तर्गत करघा स्वामी, ठेकेदार या दूकानदार होते है।

ग- तीसरे वर्ग मे बुनकरो को रखा जाता है निर्यातक कम्पनियाँ

निम्न लिखित तरीको से दूसरे वर्ग के संगठन या करघास्वामियो, ठेकेदारो या दुकानदारो से कालीन के निर्माण का कार्य सम्पन्न कराते है ।

1- निर्यातक कम्पनियो द्वारा करघा स्वामियो को आवश्यक कच्चे माल आवश्यक डिजाइन और सभी निर्देश दे दिए जाते है । ऐसी स्थिति में करघा स्वामियो को बुनाई के आधार पर मजदूरी दी जाती है। साथ ही जब कालीन मे 6000 गाँठो से अधिक होती है तो 25% कमीशन प्राप्त होता है । जिसे देहारी कहा जाता है ।

2- कालीन बुनाई के लिए केवल डिजाइन और रंगो का चार्ट दिया जाता है, तथा कालीन की लम्बाई चौडाई के विषय में निर्देश दिए जाते है ऐसी स्थिति मे ठेकेदार स्वय अपना कच्चा माल लगाता है और कालीन का निर्माण कराता है कालीन के निर्माण के पश्चात उन्हे कार्य के अनुसार मजदूरी दी जाती है । यह मजदूरी प्रति वर्ग मीटर के हिसाब से दी जाती है ।

3- कभी-कभी कालीनो का निर्माण करघा स्वामियो, ठेकेदारो या दुकानदारो द्वारा या स्वय तैयार किया जाता है, और निर्यात करने वाली कम्पनियो को बेच दिया जाता है करघा स्वामियो,

ठेकेदारो और दूकानदारो को निर्यात कम्पनियो द्वारा उपर्युक्त विधि मे से किसी एक विधि द्वारा कालीन निर्यात का आदेश प्राप्त होता है। धागे के डाई- डिजाइन बनाने और कालीन को अन्तिम रूप देने की प्रक्रिया विभिन्न सेवा केन्द्रो द्वारा पूरा किया जाता है, जिनकी स्थापना कालीन उत्पादन क्षेत्र में की गयी है।

बाल श्रमिक

कालीन के उत्पादन मे 8 से लेकर 14 वर्ष के बच्चो को बुनाई, बेराई, गांठ लगाने, धागो को घुमाने और घोलने तथा उनका गोला बनाने के कार्य मे लगाया जाता है, एक अनुमान के आधार पर यह कहा जा सकता है कि कालीन उद्योग मे लगे श्रमिको का लगभग 30 % भाग बाल श्रमिको का है [24] इनका 80% भाग बुनाई के कार्य तथा शेष भाग अन्य कार्यों मे लगा हुआ है। बुनाई के कार्य मे लगे बाल श्रमिको अधिकांशत: गांव मे घरो पर बुनाई का का कार्य करते है। कभी-कभी ठेकेदारो और करघा स्वामियो को यहाँ बुनाई का कार्य करते है। बाल श्रमिक को मजदूरी का भुगतान कार्यानुसार (Piece Rate Basi[s] किया जाता है इसका निर्धारण गांठो की संख्या के आधार पर

किया जाता है। कालीन उद्योग मे लगे श्रमिको के न्यूनतम मजदूरी के सम्बन्ध मे कुछ श्रम नेताओ ठेकेदारो एंव रोजगार देने वाले लोगो से उनके विचार ज्ञात किए गये, तथा इस सम्बन्ध में श्री मुहम्मद मुस्तफा खान[25] ने यह स्पष्ट किया कि न्यूनतम मजदूरी का निर्धारण अभी केवल उत्तर प्रदेश मे हो सका है, और श्रमिको को मजदूरी सरकार द्वारा निर्धारित दर पर दी जाती है। धीरे-धीरे यह अन्य राज्यो मे फैल रहा है, फिर भी एक राष्ट्रीय मजदूर नीति उद्योग मे स्थिरता लाने तथा कार्यरत बच्चे को उसका उचित पारिश्रमिक दिलाने के लिए आवश्यक है। भदोही- मीरजा पुर क्षेत्र मे कार्यरत बुनकरो से बातचीत के दौरान बुनाई के कार्य में बच्चे के महत्व पर पूँछा गया जैसा कि पहले कहा जा चुका है कि 100 बुनकर परिवारो का अध्ययन किया गया और यह पाया गया कि प्राय: सभी परिवारो मे बच्चोसे लेकर प्रौढ और स्त्रियां भी बुनाई का कार्य करती है, उनसे यह भी कहा

24- Child Labour in Bhadohi- Mirzapur Carpet Belt. By Mohd. Mustafa Khan Silver Jublee Special Page.58 All India Carpet Manufacturers Association 1986.

गया कि बच्चो को बुनाई के कार्य मे लगाने के बजाय पढाई लिखाई का कार्य क्यो नही कराया जाता है तो उनमे से 67% परिवारो ने यह स्पष्ट किया कि परिवार की आर्थिक स्थिति दयनीयहोने के कारण उन्हे बुनाई मे लगा लिया जाता है। जिससे परिवार की आय में वृद्धि हो । 33% लोगो ने यह बात स्पष्ट की कि कालीन की बुनाई का कार्य बच्चे पढाई के समय के अतिरिक्त किया करते है । जब बुनकरो से बच्चो को बुनाई के कार्य मे लगाने का कारण पूछा गया तो उन्होने यह स्पष्ट किया कि प्रौढ श्रमिको की तुलना में बालको द्वारा अधिक मात्रा मे उत्पादन का कार्य करते है और उनकी आय प्रौढ श्रमिको की तुलना मे अधिक होती है। हाथ से बने कालीनो में मानव श्रम का विशेष महत्व होता है । 8 से लेकर 14 वर्ष के बच्चे कालीन की बुनाई, बेराई, गाँठ लगाने, काती खोलने, और लच्छियाँ बनाने का कार्य तेजी से करते है । बुनाई का कार्य भी ये प्रौढ श्रमिको की तुलना मे अधिक तेजी से कर लेते है, क्योकि ये अपने पतले और मुलायम अंगुलियों के कारण कालीन मे टपके जल्दी लगा लेते है । हस्तनिर्मित कालीन उधोग एक ऐसा उधोग है जो बुनकर अपने घर पर ही खाली समय मे करता है । जब इन बुनकरो के पास कृषि सम्बन्धी कोई कार्य नही होता तो इस कार्य से उनके परिवार की आय मे वृद्धि होती है । दूसरे

उनके बच्चे उन्ही के साथ घर मे रह कर अपने परिवार की आय को बढाने मे सहायक होते है ।

इस प्रकार यह कहा जा सकता है कि हस्तनिर्मित कालीन के उधोग के लिए बाल श्रमिको की आवश्यकता और उपयुक्तता केवल रोजगार के दृष्टिकोण से ही आवश्यक नही है, इनका महत्व केवल आर्थिक कारणो से ही नही है बल्कि उधोग के लिए इनकी उपयुक्तता और आवश्यकता अन्य कलात्मक समाजिक और तकनीकी कारणो से भी है । इसे निम्न कु आधार पर स्पष्ट किया जा सकता है ;

1- बाल श्रमिको द्वारा परिवार की आय वृद्धि मे एक बड़ी मात्रा मे सहयोग प्रदान किया जाता है ।

2- यह एक ऐसा कुटीर उधोग है जिसमे मशीनो और बिजली का प्रयोग नही किया जाता है । बुनाई का कार्य पूर्णतया काठ या लकड़ी के करघो पर किया जाता है जिसमें पूर्णतया मानव श्रम का उपयोग होता है । इस लिए यह बच्चो के लिए पूर्णतया सुरीक्षत होता है । इस उधोग मे सुरक्षा के विशेष उपायो को अपनाने की आवश्यकता नही होती है ।

3- बच्चे अपने घर पर ही या अपने पसन्द के स्थान पर कहीं भी बैठकर कार्य करते हैं। उनके ऊपर कोई दबाव नहीं होता है ।

4- बुनाई के कार्य या कालीन उद्योग में प्राप्त होने वाली मजदूरी अन्य उद्योगों की तुलना में अधिक होता है । इस लिए श्रमिकों का प्रौढ़ व बच्चों को कालीन की बुनाई के कार्य की ओर होता है ।

5- कालीन उद्योग में कम उम्र के बच्चों को लगाने से रोकने के लिए या उन्हें हतोत्साहित करने के लिए यह आवश्यक है कि महिलाओं को बुनाई के कार्य का प्रशिक्षण दिया जाय । जो बाल श्रमिकों का स्थान ले सकती है जिनकी अंगुलियां भी पतली और मुलायम होती है और वे अच्छा कारीगर सिद्ध हो सकती हैं। महिलाओं को कालीन के उद्योग में प्रशिक्षण देने का कार्य संसार के अन्य देशों में जैसे ईरान, अफगानिस्तान चीन, पाकिस्तान और कुछ सीमा तक काश्मीर में किया जा रहा है । यही कारण है कि उनके द्वारा उत्तम गुण वाले कालीनों का उत्पादन किया जा रहा है ।

6- कालीन उद्योग में बाल श्रमिकों को रोजगार देने से गांवों से मजदूरों का शहरों की ओर पलायन रुक रहा है । साथ ही

परम्परागत कला को जीवित रखने मे सहायता मिल रही है ।

कालीन उद्योग मे बाल श्रमिको के महत्व और उद्योग को ध्यान मे रखते हुए अखिल भारतीय हस्तकला परिषद तथा कई राज्य सरकारो ने बच्चो को बुनाई का प्रशिक्षण क देने की व्यवस्था कर रही है । वर्तमान परिस्थितियो मे कालीन उद्योग में बाल श्रमिको को आने पर या रोजगार पर रोक लगाना आवश्यक नही है । बल्कि उनके लिए उपयुक्त पारिश्रमिक के प्राप्त कराने की है । साथ ही उन्हे आधार भूत शिक्षा, चिकित्सा सुविधा उचित मजदूरी वितरण इत्यादि पर ध्यान देने की आवश्यकता है। हस्तनिर्मित कालीन उद्योगो मे कार्यरत बाल श्रमिको की आर्थिक दशाओ मे सुधार करने के लिए विभिन्न संगठनो द्वारा सहायता प्राप्त करने के लिए प्रयास किया जाना चाहिए । श्री मुहम्मद मुस्तफा [2] खाँ ने विश्व संगठन यूनिसेफ से सहायता लेने की इच्छा व्यक्त की है ।

हस्तनिर्मित कालीन उद्योग एक श्रम प्रधान, ग्रामीण अर्थव्यवस्था पर आधारित और निर्यात किया जाने वाला उद्योग है । जिसमें भदोही मिर्जापुर कालीन निर्माण क्षेत्र सबसे बड़ा निर्माण क्षेत्र है । जो कुल उत्पादन के 80% भाग का उत्पादन करता है । इस क्षेत्र मे कालीन निर्माण -

-कर्ताओं या निर्यातकों द्वारा बुनाई के कार्य के लिए किसी उद्योग की स्थापना नही की गयी है न ही उनके द्वारा करघे लगाये गये है। जिन पर बुनाई का कार्य किया जा सके। कालीन की बुनाई का कार्य बुनकरो द्वारा अपने ही घर पर किया जाता है। जो उनके गांव मे और घरो पर लगे होते है। भदोही मिर्जापुर कालीन उत्पादन क्षेत्र के अन्तर्गत प्राय: सभी गांव मे कालीन के बुनाई का कार्य होता है और प्रत्येक गांव मे करघे लगे है। ऐसी कोई भी गांव शायद नही है जहाँ पर बुनाई का कार्य सम्मिलित रूप से एक स्थान परकिया जाता हो। कोई भी बुनकर किसी विशेष निर्यातकर्ता द्वारा रोजगार मे नही रखा जाता है और न ही कोई बुनकर किसी विशेष निर्यातकर्ता के कालीन बुनने के लिए बाध्य होता है। एक बुनकर सामान्यतया कालीन की बुनाई अपने करघो पर ही अपने परिवार की सदस्यो की सहायता से करता है। बुनाई की कला का कार्यपीढी दर पीढी या उसके उत्तराधिकार से प्राप्त होती है। कालीन की बुनाई के लिए बुनकर उत्पादको या निर्यातकर्ताओ के पास किसी मध्यस्थ या ठेकेदारो के माध्यम से या स्वयं बुनाई का कार्य लेने के लिए जाता है। उससे कच्चा माल डिजाइन का खाका मजदूरी तथा छोटे अन्य कार्यो के लिए कुछ अग्रिम प्राप्त करता है। और बुनाई के पश्चात कालीन वापस कर देता है। कालीन बुनाई के पश्चात वह कार्य

के अनुसार मजदूरी प्राप्त करता है। बुनकरो को नियमित वेतन या मजदूरी भी दी जाती है। बुनकर द्वारा या मजदूरो द्वारा जो भी मजदूरी अग्रिम के रूप मे ली जाती है। कालीन बन जाने के पश्चात जो रकम मजदूरी के लिए प्राप्त होती है उनमे समायोजित कर लिया जाता है।

कालीन की बुनाई पारिवारिक परम्परा के अनुसार होती है। उसमे एक बालक गांठ लगाने का कार्य वह 10 वर्ष की उम्र मे ही सिखना प्रारम्भ कर लेता है, और करघे पर कुछ दिनो के अभ्यास के पश्चात अपने परिवार के बड़े सदस्यो के निर्देशन और सहायता से एक कुशल बुनकर बन जाता है। एक बाल श्रमिक को कोई भी प्रत्यक्ष रूप से रोजगार पर नही रखा जाता है, और न ही उसे ठेके का कार्य ही दिया जाता है। जब वह बड़ा होकर एक कुशल बुनकर बन जाता है तथा जब वह करघे पर स्वतन्त्र रूप से कार्य करने लगाता है तो उसे आदेश दिया जाता है और प्राप्त होता है। जब बुनकरो से यह पूँछा गया कि एक बालक को करघो पर कितने दिन बुनाई का कार्य करने पर दक्षता प्राप्त होती है तो ऐसा बुनकरो द्वारा स्पष्ट किया गया कि 10 से 15 वर्ष तक करघे पर बुनाई का कार्य करने के पश्चात एक बाल श्रमिक कुशल बुनकर हो जाता है, और उत्तम प्रकार के कालीन बुनने मे समर्थ हो जाता है। इस प्रकार जब

दस वर्ष के उम्र से एक बालक को करघो पर लगाया जाता है, तो 25 वर्ष की आयु पर वह कुशल बुनकर बन जाता है। भदोही- मीरजापुर कालीन उत्पादक क्षेत्र के अन्तर्गत बुनकर ऐसे है जिनके पास कृषि के लिए कुछ भूमि होती है। भले ही यह भूमि एक एकड़ मे कम ही क्यो न हो । जब कालीन का व्यवसाय मन्दा पड़ जाता है तब वह कृषि के कार्य मे लग जाता है। वह बुनाई का कार्य करने के लिए स्वतन्त्र होता है । वह अपने परिवार व समाज के सुख दुख के अनुसार कार्य करता है। किसी विशेष समय में या विशेष दिन बुनाई का कार्य करने के लिए वह बाध्य नही होता है । कालीन की बुनाई की यह परम्परागत प्रणाली कईदशको से चली आ रही है। बुनकर परिवारो के सर्वेक्षण से यह ज्ञात हुआ है कि बच्चो की संख्या बहुत अधिक नही है ।

सर्वेक्षण के दौरान कालीन बुनकरो ने यह बताया कि 14 वर्ष के उम्र से कम के बच्चो को बुनाईके कार्य मे नही लगाया जाता है। ऐसा हाल के वर्षो से ही ऐसा किया जाने लगा है । विशेषकर जब सेबिहार से मजदूरो का प्रवास इन जिलोके लिए होने लगा है। तब ऐसी प्रवृत्ति भदोही क्षेत्र मे विकसित हुई है। मीरजापुर से लगा हुआ बिहार का जिला पालामऊ है, जहाँ से एक बड़ी संख्या मे श्रमिक अपने परिवारके सदस्यो के साथ इन जिलो को आया करते है औरबुनाई के कार्य करते है। स्थानीय परिवारो के द्वारा बुनाई के कार्यों मे बहुत बड़ी संख्या मे बाल श्रमिक

नही लगे है । क्योंकि बुनाई के कार्य को कोई बच्चा या बालक परिवार के किसी बड़े सदस्य के निर्देशन मे अपने घर पर ही सीख सकता है। इस कार्य को सीखने मे लगभग 10 वर्ष लग जाते है इस कार्य मे अधिकांशतः स्थानीय बुनकरो के परिवार के लोग लगे होते है ।

कालीन उद्योग का संगठनात्मक ढाचा त्रिस्तरीय है। ठेकेदार जिसे मध्यस्थ भी कहा जाता है बुनकर और निर्माणकर्ता या निर्यातकर्ता दोनो के बीच मे है। ठेकेदार निर्यातक या निर्माणकर्ता कर्मचारी नही होता है बल्कि जब वह बुनाई का कार्य समाप्त करके उत्पादन निर्माणकर्त्ताओ को या निर्यात कर्त्ताओ को देता है तो उसे कमीशन प्राप्त होता है । ठेकेदार प्रायः उसी क्षेत्र का व्यक्ति होता है जिसमें बुनकर रहता है । और उचित निर्देश मे कार्य करता है । कुछ ठेकेदार या मध्यस्थ करघे के मालिक होते है और वे बुनकरो को लगाकर कालीन की बुनाई का कार्य सम्पन्न कराते है। इस प्रकार का कार्य करने वाले बुनकर प्रौढ श्रमिक या बाल श्रमिक दोनो होते है। जिनकी उम्र 11 साल से कम होती है । मध्यस्थ ठेकेदार और छोटे निर्माणकर्ता दोनो होते है। जो निर्यात का कार्य नही करते बल्कि निर्यातकर्ताओ से आदेश और डिजाइन प्राप्त करके कालीन के निर्माण का कार्य करते है, और निर्यातकर्ताओ के आदेशो को समय पर कालीन तैयार कराके उन्हे निर्यात के लिए समय पर प्रदान करते है। इस प्रकार ठेकेदार या छोटे उत्पादक बुनकरो से एक विशेष करघा या करघे

द्वारा बुनाई का कार्य सम्पन्न कराते है । इस प्रकार का कार्य करने के लिए ऐसे बुनकर प्राप्त होते है जो बुनाई का कार्य तो जानते है पर अभी कार्य नया प्रारम्भ किये होते है। इस प्रकार के बुनकर भी प्राय: आस-पास के गांवो मे रहने वाले होते है या दूसरे राज्य से आये हुए श्रमिक होते है। जो यहाँ पर रह कर बुनाईका कार्य सिखकर प्रशिक्षित हो जाते है । ऐसे बुनकरो की मजदूरी प्रारम्भ मे कुशल बुनकरो की तुलना मे कम होती है और बाद मे धीरे- धीरे बढ़ती है । कालीन उधोग मे लगे बाल श्रमिक स्वतन्त्र रूप से कार्य नही करते है और न ही किसी उधोग मे लगे हुए सगठित श्रमिक के अंग होते है। इस लिए कारखाना अधिनियम के अन्तर्गत प्राप्त होने वाली सुविधाए इन्हे नही मिल पाती है । कालीन उधोग मे अपने परिवारकेप्रौढ सदस्यो के साथसहायता करने के लिए लगे हुए बाल श्रमिको का शोषण मालिको द्वारा करने का प्रश्न नही उठता है। यह बात आवश्यक है कि बाल श्रमिक ऐसे परिवार के सदस्य होते है जो गरीबी की रेखा पर अपना जीवन यापन कर रहे है । साथ ही उन्हे तरह-तरह की समाजिक यातनाए भी भोगनी पड़ती है । कालीन उधोग मे बुनाई का कार्य प्राय: समाज के निम्न जाति के लोगो द्वारा किया जाता है । कालीन उधोग मे लगे बाल श्रमिको को उनके अधिकार दिलाने के लिए निर्यातको द्वारा उसे उचित हिस्से

दिलाने के लिए समाजिक कल्याण संस्थाओ द्वारा कुछ प्रयास किये गये है । जिससे उन्हे प्रतिष्ठापूर्वक जीने न्यूनतम दर पर मजदूरी प्राप्त करने और एक नागरिक के मौलिक अधिकारो को दिलाया जा सके ।

कालीन उधोग मे लगे बाल श्रमिको के सम्बन्ध मे कई प्रकार के प्रश्न समाजिक कल्याण संस्थाओ समाज सुधारको तथा राजनीतिक नेताओ द्वारा उठाये जा रहे है। बाल श्रमिक (नियन्त्रण और प्रतिबन्ध) अधिनियम 1986 के भाग ब 'बी' सूची मे कालीन उधोग को रखा गया है । ऐसी सूची के अन्तर्गत ऐसे उधोगो को रखा जाता है

जो जोखिम युक्त होते है और श्रमिक के स्वास्थ्य पर बुरा प्रभाव डालते है । बाल श्रमिको की समस्या इसी अधिनियम के बनने के पश्चात से ही प्रारम्भ हुआ । जब कि हस्तनिर्मित कालीन उधोग संकट या जोखिमयुक्त उधोगो की सूची मे रखना गलत है । जिसके कारण इस उधोग को बड़ी हानि रही है और विदेशी बाजारो मे इसकी ख्याति को धक्का लग रहा है। कालीन उधोग के अन्तर्गत बुनाई का कार्य एक ऐसा कार्य है । जिसमे बाल श्रमिको का स्वास्थ्य प्रभावित नही होता है। प्राय: कालीन के बुनकर इसमें प्रयोग किये जाने वाले धागे की बुनाई और रंगाई अपने घर मे ही नही करते है, बल्कि इनकी आपूर्ति निर्यातक और निर्माणकर्ताओ द्वारा की जा सकती है । जहाँ तक

कालीन रसायनिक धुलाई का प्रश्न है इसमे बाल श्रमिको को नही लगाया जाता है कालीन की बुनाई के उद्योग मे बच्चे कुटीर उद्योग मे उस प्रकार कार्य नही करते जैसा कि फैक्टरी के वातावरण मे होता है। अत: यह आवश्यक है कि हस्तनिर्मित कालीन उद्योग को जोखिम युक्त की सूची से अलग किया जाय । बाल श्रमिको के सम्बन्ध मे इस उद्योग मे फैली हुई भ्रान्तियो और गलतधारणाओ का निवारण करने के लिए तथा वर्तमान स्थिति का ज्ञान प्राप्त करने के लिए बुनकर परिवारो जिनका चुनाव सर्वेक्षण के लिए किया गया था, से वस्तु स्थिति के बारे में जानकारी प्राप्त की गई, तथा कालीन उद्योग से सम्बन्धित कुछ सम्मानित व्यक्तियो से साक्षात्कार किया गया इसके पहले कि इस सम्बन्ध मे कुछ निर्णय लिया जाय बुनकर परिवारो से प्राप्त सूचनाओ, सर्वेक्षण के दौरान प्राप्त अनुभव तथा कालीन उद्योग से सम्बन्धित विभिन्न व्यक्तियो के विचारो को स्पष्ट करना आवश्यक है, जिसे आगे स्पष्ट किया जा रहा है । समय- समय पर कभी- कभी कालीन उद्योग मे लगे बाल श्रमिको को बंधुआ मजदूर की श्रेणी मे रहने की स्थिति को स्पष्ट किया गया । इस स्थिति का पूरा ज्ञान प्राप्त करने के लिए अधिकारियो द्वारा बहुत से भवनो पर छापे मारे गये और जांच किये गये । वर्तमान सर्वेक्षण कार्य के दौरान कोई भी ऐसी स्थिति नही पायी गयी, जिससे इस उद्योग मे लगे श्रमिको को बधुआ मजदूर की श्रेणी मे रखा जा सके

और न ही पूरे क्षेत्र मे बधुआ श्रम प्रणाली उन्मूलन अधिनियम 1976 के अन्तर्गत किसी भी श्रमिक के सम्बन्ध मे इस अधिनियम के अन्तर्गत कार्यवाही ही की गई है जैसा कि पहले कहा जा चुका है कि इस उद्योग मे बिहार राज्य के आस पास के जिलो से आये श्रमिक बड़ी संख्या मे लगे है। अन्तराज्यीय प्रवासित श्रमिको की अधिकांश संख्या जिनको उत्तर प्रदेश के विभिन्न जिलो मे करघे पर काम करने से मुक्त कर दिया गया है, पर वे अपने घरो को नही जाना चाहते है। ऐसे श्रमिक बिहार के पालामऊ जिले के है। इन श्रमिको को उनके जिले मे भेजा गया तो वहाँ उनके आवास की समस्या उत्पन्न हुई। अन्तराज्यीय प्रवासी श्रमिको को कालीन उद्योग मे बधुआ श्रमिक का नाम देने से हानि अधिक होगी और अच्छाई कम निकलेगी। बधुआ श्रमिक प्रणाली उन्मुलन अधिनियम 1976 मे बधुआ श्रमिक व बधुआ श्रम प्रणाली की धारा 2 क ‡एफ ‡ 2ग मे इसकी परिभाषा दी गयी है। उक्त अधिनियम की धारा 2 ख के अन्तर्गत बंधुआ श्रमिक का अर्थ ऐसे श्रमिक से है जिसने बंधुआ ऋण प्राप्त किया है या ऐसे ऋण प्राप्त किया है जिसमे ऋण के वापसी न होने तक ऋण देने वाले महाजन के यहाँ कार्य करने की शर्त लगी हुई है। ऐसे प्राय: धारा 2 ग के अन्तर्गत बधुआ श्रम प्रणाली के अन्तर्गत ऐसी प्रणाली से है जिसके अन्तर्गत ऋण लेने वाला व्यक्ति आंशिक रूप से ऋण देने वाले से मजबूरन जैसे समझौते को स्वीकार करता है जिसके अन्तर्गत :-

क- इस ऋण लेने के बदले मे चाहे इस ऋण का सबूत कागजो पर हो या न हो इस ऋण के ब्याज के बदले में ।

ख- किसी परम्परा या समाजिक कार्यों के समय

ग- अपने उत्तराधिकारियो द्वारा लिए गये ऋण के दृष्टिकोण में

घ- अन्य किसी प्रकार के आर्थिक लाभ जो उसके द्वारा लिए गये है या उसके बच्चो द्वारा लिए जायेगे या उसके उत्तराधिकारियो द्वारा लिए जायेगे ।

घ- किसी विशेष जाति या समुदाय के जन्म लेने के कारण उस परिवार द्वारा लिये ऋण या किसी आर्थिक लाभ के के बदले मे वह स्वयं या उसके परिवार के किसी सदस्य द्वारा या किसी उस पर आश्रित व्यक्ति द्वारा एक विशेष समय तक या किसी समय तक बिना व्यक्ति के परिवार मे उसके लाभ के लिए श्रम करेगा या सेवा करेगा ।

छ- इस ऋण लेने के बदले मे वह उसी व्यक्ति के यहाँ नौकरी करेगा और अन्यत्र रोजगार प्राप्त करने की स्वतन्त्रता या जीविकापार्जन के साधान अन्यत्र नही प्राप्त करेगा ।

ज- भारत के विभिन्न राज्यों में स्वतन्त्र रूप से आने जाने का अधिकार भी उसे नहीं रहेगा ।

झ- उसे अपनी सम्पत्ति बाजार में प्रचलित मूल्यों पर बेचने का अधिकार नहीं होगा । अपने श्रम या अपने परिवार के सदस्यों के द्वारा उत्पादित किसी वस्तु को नहीं बेच सकेगा ।

वह ऋण लेते समय ऐसी परिस्थितियों से बाध्य किया गया होता है कि यदि वह ऋण का भुगतान करने में असमर्थ होता है तो एक ऋण होने के कारण वह ऋणदाता के हित में अपने श्रम बेचने के लिए बाध्य होगा । इस प्रकार की कोई भी स्थिति बुनकर परिवारों के सर्वेक्षण के दौरान नहीं पाई गई । कालीन की बुनाई एक कला है । बुनकर उस कला का प्रतिनिधित्व करता है। उसके इसी कला के कारण उसे और उसकी कला को विदेशी बाजारों में स्थान प्राप्त हो सका है । इसी कलात्मक विशेषता के कारणभदोही मीरजापुर क्षेत्र का कालीन उद्योग जो सन 1980- 81 में मात्र 4 करोड़ रूपये का था । वह बढ़कर 1990-91 में लगभग 539 करोड़ रुपये 1991-92 में बढ़कर 694 करोड़ रूपये का हो गया है। जहाँ तक अन्तराज्यीय श्रमिकों के प्रवास का सवाल है सर्वेक्षण के दौरान ऐसा पाया गया

कि बिहार के पालामऊ जिले के बच्चे मीरजापुर- वाराणसी और इलाहाबाद जिले में करघे पर बुनाई का कार्य कर रहे है ।

इन बाल श्रमिकों की दशाओं को अवश्य खराब कहा जा सकता है क्योंकि वे गरीबी की दशाओ मे रहते है पर इसके लिए कालीन उद्योग को दोषी नही ठहराया जा सकता है । कालीन उद्योग में लगे हुए 14 वर्ष से कम उम्र के बच्चों के प्रश्न पर सम्पूर्ण दृष्टि से विचार करने की आवश्यकता है, अन्य राज्य से आये हुए प्रवासी श्रमिकों को कालीन उद्योग का प्रतिनिधि नहीं माना जा सकता है और न ही उन पर आधारित अध्ययन को बाल श्रमिकों के अध्ययन का प्रतिनिधि सैम्पुल ही माना जा सकता है[26] इस सम्बन्ध मे सबसे मुख्य बात यह है कि कालीन उद्योग मे लगे हुए बाल श्रमिकों का एक बडा भाग उन बालकों का है जो अपने परिवार के बड़े सदस्यो के करघो पर उनके निर्देशन मे बुनाई का कार्य करते है और परम्परागत बुनाई के कार्य को सीख रहे है । यदि इस तथ्य को ध्यान से न रखा जाय तो कालीन उद्योग की छवि धूमिल हो जायेगी और अन्य उद्योग की भाँति इस उद्योग के बारे मे भी यह कहा जा सकता है

---

26. The Child Labour in carpet Industry, Its Different Aspects S.S. Shukla

Silver Jublee Special - Published by All India Carpet Manufacturers Association Bhadohi- Page 114

कि कालीन उद्योग मे बाल श्रमिको का उत्पीड़न होता है, उनका शोषण होता है। उनको भुखमरी की दशा मे रखा जाता है, और उन्हे अमानवीय दशाओ मे जीवित रहने के लिए बाध्य किया जाता है उन्हे एक स्वतन्त्र नागरिक के अधिकार नही दिए जाते है। यदि इसी बात को विदेशी बाजारो मे स्पष्ट किया जाय तो इससे न केवल देश की ही छवि धूमिल पड़ेगी बल्कि इसका निर्यात भी प्रभावित होगा। कालीन उद्योग भारत वर्ष का एक बहुत पुराना दस्तकारी उद्योग है, और भारतीय करघा के इस नमूने को चौदह देशो को स्थान प्राप्त हुआ है साथ ही इस उद्योग के सम्बन्ध मे यह कहा जा सकता है कि यह मुख्यतया श्रम पर आधारित कुटीर उद्योग है। यह एक विदेशी विनिमय अर्जित करने का एक मात्र साधन ही नही बल्कि श्रम पर आधारित कुटीर उद्योग है। इस उद्योग मे लगे हुए बालको को स्वतन्त्र बाल श्रमिको की संज्ञा नही दी जा सकती है। वह अपने परिवार के बड़े सदस्यो के साथ उनके निर्देशन मे करघे पर कार्य करता है और करघे पर कार्य करने के साथ- साथ उससे व्यवसाय सम्बन्धी प्रशिक्षण भी प्राप्त हो जाता है, वह बुनाई कला मे प्रवीण हो जाता है, बुनाई कला मे सभी बारिकिया और विशेषताओ को प्रारम्भिक स्तर मे ही वह जान जाता है, और इसी ट्रेनिग के पश्चात वह एक कुशल बुनकर बन जाता है जिसे

मास्टर बुनकर कहते है। इन परिस्थितियो मे कालीन उधोग मे लगे बाल श्रमिको के लिए एक अधिनियम की रूपरेखा तैयार करना कठिन है फिर भी यदि निकट भविष्य मे ऐसा अधिनियम बनाया जाता है तो उसे लागू करने के लिए उपयुक्त संस्थाओ संगठनो और प्रयासो की आवश्यकता होगी । बाल श्रमिको के सम्बन्ध मे होने वाले अपराधो और दुर्घटनाओ का दायित्व निश्चित करने के लिए बाल श्रमिको के प्रयोग की सीमा का निर्धारण किया जा सकता है, और ऐसी दशाएं निश्चित की जाती है । जिससे उसका शोषण रूक सके साथ ही उसे अनिवार्य शिक्षा, न्यूनतम मजदूरी, स्वास्थ्य सम्बन्धी दशाए, सम्मान का जीवन और एक स्वतन्त्र नागरिक के अधिकार प्राप्त हो सके । कालीन उधोग के उत्पादन का कार्य तीन स्तरो मे बंटा हुआ है। पहले स्तर पर निर्माता या निर्यातकर्ता है । दूसरे स्तर पर ठेकेदार है । तीसरे स्तर पर बुनकर है। इसमे ठेकेदार या मध्यस्थो की अधिक जिम्मेदारी होती है क्योकि वे निर्यातकर्ताओ और बुनकरो के बीच की कड़ी है इसी मध्यस्थ या ठेकेदार को निर्माता या निर्यातकर्ताओ को कार्य के लिए कमीशन प्राप्त होता है, इस लिए अधिक से अधिक कानून ठेकेदारो पर नियन्त्रण के लिए होन चाहिए । जब कभी भी ऐसे कानून बनाये जाते है। इस जिम्मेदारी को निर्यातकर्ताओ पर नही लादा जा सकता है । क्योकि उन पर ऐसे कानून लागू नही किये

जा सकते है। उनके पास सुपरवाइजरी स्टाक की कमी होती है । जिससे वे दूर तक फैले हुए सैकड़ो या हजारो करघो पर नियन्त्रण नही रख सकते है। निर्यातको पर निर्यात सम्बन्धी बहुत अधिक जिम्मेदारी होती है। उन्हे अपने माल के निर्यात के लिए नये बाजार ढूढने होते है। भदोही मिर्जापुर कालीन उत्पादक क्षेत्र से निरन्तर हस्तनिर्मित ऊनी कालीन दरी ढोरी और फर्श पर बिछाने वाली चटाइयो के निर्यात मे निरन्तरवृद्धि हो रही है। इस क्षेत्र का निर्यात सन 1984-85 में 157·60 करोड़ रूपये का है, जो 1989-90 मे 425 करोड रूपये 1990-91 मे 539 करोड़ रूपये का हो गया है। ऐसा लक्ष्य निर्धारित किया गया है कि भविष्य मे इस क्षेत्र के निर्यात को बढ़ा कर 1000 करोड़ रूपये का प्रति वर्ष किया जाय । यद्यपि यह निर्यात देशके कुल निर्यात की दृष्टि मे बहुत अधिक न हो पर यह कहा जा सकता है कि कालीन उद्योग भारत वर्ष का एक बहुत पुराना दस्तकारी उद्योग है । भारतीय कला के इस नमूने को चौदह देशो को स्थान प्राप्त हुआ है साथ ही इस उद्योग के सम्बन्ध मे यह कहा जा सकता है कि यह मुख्यतया श्रम पर आधारित कुटीर उद्योग है। जिसमें लगभग 3 लाख व्यक्ति भदोही मिर्जापुर क्षेत्र कालीन उद्योग में लगे हुए है । इस उद्योग के बने हुए माल का 95% भाग निर्यात किया जाता है ।

अतः श्रम सम्बन्धी कानूनो को बनाते समय इस बात का ध्यान रखना होगा कि केवल ऐसे कानून बनाये जाये जिससे श्रम सम्बन्धी दशाओ मे सुधार हो सके पर यदि अधिक नियन्त्रण किया गया तो उत्पादन मे कमी होगी और निर्यात मे भी कमी होगी ।

बाल श्रमिको की दशाओ के सम्बन्ध मे कुछ निर्माताओ, निर्यातकर्त्ताओ के विचार ज्ञात किये गये इनमें से श्री भोला नाथ बरनवाल [27] के विचार ज्ञात किये गये । श्री बरनवाल ने यह स्पष्ट किया कि कालीन उद्योग मे लगे श्रमिको के साथ निर्माताओ का व्यवहार खराब नही है जैसा कि कुछ पेपर [28] मे प्रकाशित किया गया है । श्री बरनवाल ने स्पष्ट किया कि कालीन उद्योग के कारण हमारे गरीब परिवारो का विकास हुआ है। कालीन की बुनाई का कार्य अधिकतम प्रौढ श्रमिको द्वारा किया जाता है । कालीन की बुनाई मे बाल श्रमिको का भाग लेना एक परम्परागत बात है। यह उतना ही पुराना है जितना कि कालीन बुनाई की कला । बाल श्रमिको को कालीन की बुनाई मे लगाने का विचार केवल इतना है कि बच्चो को इस कला

27- श्री भोला नाथ बरनवाल, भोला नाथ कारपेट प्राइवेट लिमिटेड खमरिया जिला वाराणसी के चेयर मैन और प्रबन्ध संचालक है और एक बड़े कालीन के निर्माता है ।

मे प्रवीण कर दिया जाय जिससे उनके सीखने पर उनका दृष्टिकोण ऊँचा हो सके यह सिद्धान्त जीवन के कई कालाओ पर लागू होता है जैसे संगीत खेलकूद मे भाग लेना प्रिन्टिंग तथा चित्रकला और नृत्यकला आदि ऐसे क्षेत्र है जिनका अभ्यास जीवन के प्रारम्भिक वर्षों मे किया जाता है। कालीन उद्योग मे बाल श्रमिको (नियन्त्रण और प्रतिबन्ध) अधिनियम 1986 लागू होता है । जिसके अनुसार 14 वर्ष से कम उम्र के बच्चो को बुनाई के कार्य मे लगाना वार्जित है। वह अपने परिवार मे यह कार्य कर सकता है या किसी स्कूल या प्रशिक्षण केन्द्र मे बुनाई का कार्य सीख सकता है जिससे उसे सहायता प्राप्त हो सकती है । श्री बरनवाल ने यह विचार प्राप्त हो सकती है । श्री बरनवाल ने

यह विचार स्पष्ट किया कि कालीन उद्योग मे दुर्घटना की दर शून्य है कालीन बुनाई क्षेत्रो मे बच्चो के स्वास्थ्य की दशाए सामान्य रूप से उत्तम है। उनका किसी प्रकार से शोषण नही किया जाता है ।

28- The International Herald Trilune/The Globe and mail on July 6 1989, Child Labour in carpet Industry.

कालीन उधोग एक कुटीर उधोग है। इसके अन्तर्गत बुनकर कच्चा माल और डिजाइन का नक्शा इत्यादि निर्माणकर्ताओ से प्राप्त करते है और बुनाई का कार्य अपने घर मे लगे हुए करघे पर करते है । इस प्रकार सभी दस्तकार प्राकृतिक वातावरण में कार्य करते है । वास्तव मे बुनकर आधार भूत मे कृषक है या अर्द्ध कृषक होता है । जो कालीन की बुनाई कार्य एक अतिरिक्त आय के रूप मे करते है। जहाँ तक बुनाई के लिए भुगतान का प्रश्न है यह कालीन के लम्बाई चौडाईउसकी बनावट और उसके गुण के अनुसार किया जाता है। इसमें इस बात का ध्यान नही रखा जाता है कि यह कालीन किसी प्रौढ श्रमिक द्वारा तैयार किया गया या बाल श्रमिको द्वारा । अतः निर्माताओ को बाल श्रमिको को कोई लाभ प्राप्त नही होता है। जब बुनाईका कार्य धीरे-धीरे किया जाता है तो उसके कारण आपूर्ति मे कमी होती है साथ ही विनियोजित राशि पर ब्याज बढता हैऔर काम मे पूंजी फस जाती है इस लिए यह कहना कि कालीन उधोग मे बाल श्रमिको को सस्ते श्रम का लाभ लेने के लिए लगाया जाता है आधार हीन है। श्री बरनवाल ने स्पष्ट किया कि श्रमिको के शोषण के कुछ केसो से इन्कार नही किया जा सकता पर उसे श्रम का एक अंग नही माना जा सकता । उन्होने यह स्पष्ट किया कि भदोही - मिर्जापुर या वाराणसी क्षेत्र मे यहाँ तक की भारत वर्ष मे कालीन उधोग मे कोई भी बुनकर बधुआ श्रमिक के रूप मे कार्य नही कर रहा है। बुनकरो को न्युनतम मजदूरी के

आधार पर निर्धारित किया जाता है। इस न्यूनतम मजदूरी का निर्धारण दलीय कमेटी द्वारा किया जाता है जिसमे सरकार, श्रम संघ और कालीन निर्माताओ के प्रतिनिधि हुआ करते है । अधिकाशता बुनकरो को न्यूनतम मजदूरीसे अधिकत मजदूरी दी जाती है। भदोही- कमरिया, मिर्जापुर कालीन उत्पादन क्षेत्र मे बुनकर 50/- रुपये तक प्राप्त करते है। जिसे भारत जैसे गरीब देश के स्तर के अनुसार अधिक ऊँचा कहा जा सकता है। सभी कुटीर उधोगो मे कालीन उधोग सबसे अधिक परितोषित देने वाला उधोग है । कालीन उधोग के कारण भदोही मिर्जापुर कालीन उत्पादन क्षेत्र में कालीन बुनाई करने वाले गाँव के आर्थिक समाजिक दशाओ मे अधिक सुधार हुआ है ।

भदोही के एक दूसरे कालीन निर्यातक या निर्माणकर्त्ता श्री खुर्रम रऊफ खान [29] से उनके विचार ज्ञात किये गये श्री खान ने यह विचार स्पष्टकिया कि कालीन उधोग भदोही मीरजापुर कालीन

29- Legislation related Problems of hand knotted carpet Industry of India-Khurram Rauf Khan- Indian Carpet Traders Bhadohi (Varanasi) U.P. Carpet & World 1988 Page 59

निर्माण क्षेत्र की समाजिक आर्थिक दशाओ के अनुकुल है। यदि हस्तनिर्मित कालीन उधोग को संगठित क्षेत्र के अन्तर्गत लाने का प्रयास किया जाता है तो इन कानूनो को लागू करने वाले संगठन और कर्मचारियो के कारण इसमे भ्रष्टाचार बढेगा। संगठित सेक्टर के उधोगो के आधार पर विभिन्न औधोगिक व्यवस्थाएं इस उधोग के लिए हानिकारक होगी। इस उधोग मे उत्पादन की विभिन्न इकाइयो द्वारा जो स्वतन्त्रता और स्वच्छन्दता का अनुभव किया जाता है वह समाप्त हो जायेगी। हस्तनिर्मित कालीन उधोग के अन्तर्गत इसी स्वतन्त्रता और स्वच्छन्दता के कारण इसके मे निरन्तर वृद्धि हो रही है। इस क्षेत्र से सन 1973-74 मे केवल 23 करोड रूपये का निर्यात किया गया था जो 1983-84 मे बढकर 170 करोड़ रूपये का हो गया। वर्तमान मे 1990-91 मे बढकर 539 करोड रूपये का हो गया है। श्रम सम्बन्धी विभिन्न कानूनो के कारण श्रम लागत मे 50% की वृद्धि होगी। जो यह उधोग सहन नही कर सकेगा, और अन्त मे यह उधोग बन्द हो जायेगा। सरकार को इस दिशा मे कानूनो को लागू करना एक असम्भव कार्य होगा, क्योकि इस उधोग की परिस्थितियो दूसरे उधोग की परिस्थितियो से अलग है। वर्तमान मे कालीन की बुनाई का कार्य हजारो मील मे बहुत से जिलो के हजारो गांवो मे दूर-दूर तक फैला हुआ है।

इन दूर-दूर तक फैले हुए गांव मे श्रमिक किसका कार्य करेगे किसका नही करेगे कब करेगे कितना करेगे इन सब बातो का निर्णय लेने मे वह स्वतन्त्र है दूसरी ओर निर्यात या निर्माण कर्त्ता यह नही जानता कि उसे के कालीन के बुनकर कौन है?और कहा रहते है?इन सब तथ्यो के कारण संगठित क्षेत्र के श्रम सम्बन्धी कानूनो को लागू करना अव्यवहारिक होगा । श्री खान ने यह स्पष्ट किया कि इसके लिए और सिगार श्रमिक (उद्योग रोजगार) अधिनियम 1966 ही पर्याप्त होगा, जो कि इन्ही परिस्थितियो मे बीड़ी और सिगार के श्रमिको पर लागू किया गया है । संगठित क्षेत्र मे श्रम सम्बन्धी कानूनो का कालीन उद्योग के लिए सरकार द्वारा जो भी अधिनियम कालीन उद्योग के लिए बनाये जा रहे है या किये जा रहे है। इससे उद्योग को हानि होगी और कालीन उद्योग का उत्पादन प्रभावित होगा । जिसमे लाखो श्रमिक और उनके परिवार अपनी जीविका का साधन खो बैठेगे ।

हस्तनिर्मित कालीन उद्योग वास्तव मे असंगठित उद्योग है । भदोही खमरिया, ज्ञानपुर, मिर्जापुर के क्षेत्रो मे कालीन की बुनाई बहुत पुराने समय से की जा रही है और यह लोगो के दैनिक जीवन का एक अंग बन गया है। यह परम्परागत व्यवसाय बन गया है जो एक पीढी से दूसरी पीढी को दिया जाता रहा है। यह श्रम प्रधान उद्योग है ।

विभिन्न प्रकार के गुण वाले कालीनो मे श्रम की लागत कुल लागत का 65 से 75% तक होती है। यह एक कुटीर उद्योग है जिसमे बुनकर अपने घरो पर लगे हुए करघे पर अपने पडोसियो के करघे पर कार्य करते है। जिससे उन्हे कालीन बुनाई के साथ-साथ कृषि कार्य तथा अन्य घरेलू कार्य के लिए मौका मिल जाता है।

श्री खुर्रम एजाज खां ने हस्तनिर्मित कालीन उद्योग को भारतीय दशाओ के अन्तर्गत एक उपयुक्त उद्योगो को स्पष्ट किया है। इस उद्योग में थोडी मात्रा की पूंजी की विनियोग के द्वारा 10 लाख लोगो को रोजगार दिया गया है। उद्योग द्वारा प्राय: दुर्लभ मुद्रा क्षेत्र से विदेशी विनिमय देश को प्राप्त होता है। उद्योग की सबसे बड़ी विशेषता यह है कि इसके लिए किसी प्रकार की पूंजी की आयात की आवश्यकता नही होती और न ही किसी मशीनरी के आयात की आवश्यकता है। अत: उद्योग के निर्यात द्वारा प्राप्त पूरे विदेशी विनिमय बच जाता है इसका एक भी भाग आयात पर व्यय नही करना होता है। इस उद्योग मे प्रयोग किये जाने वाले करघे तथा बुनाई के लिए आवश्यक अन्य यन्त्रो की लागत बहुत कम होती है। इसे कोई भी व्यक्ति या प्रत्येक व्यक्ति बिना किसी

कठिनाई कि थोड़ी रकम के विनियोग द्वारा प्राप्त करता है । बुनाई के कार्यको एक अंश कालीन रूप से किया जाता है। बुनकर पूर्णकालीन रूप मे कोई अन्य कार्यकर सकते है और इसके पश्चात खाली समय मे या छुट्टियो के दिनो मे अपनी आय को बढाने के लिए बुनाई का कार्य कर सकते है। बच्चे इस कार्य को अपने स्कूल समय के पश्चात माँ- बाप से सीखते है । उन्हे किसी शहर या नगर मे इस कार्यको सीखने के लिए नही जाना पड़ता है ।

इस उधोग का सबसे महत्वपूर्ण अंग इसमें स्वतन्त्रता का होना है । बुनाई के कार्य से लेकर विभिन्न कार्यों मे प्रत्येक व्यक्ति पूरी तरह स्वतन्त्र है न तो इसमें बधुआ मजदूर जैसी समस्याएं है। और न ही बाल श्रमिको की समस्या है। इसमें सभी को पूर्णतया स्वतन्त्रता प्राप्त है । कोई भी बुनकर स्थायी रूप से करघा स्वामी के साथ बन्धा नही होता है और न ही कोई करघा स्वामी किसी निर्यातक या निर्माता से बंधा होता है और न ही कोई निर्यातक या निर्माता किसी आयातक से बंधा होता है । इस प्रकार हस्तनिर्मित करघा उधोग मे सम्बन्धो का लचीलापन है। इस प्रकार हस्तनिमित करघा उधोग उन सभी विशेषताओ से भरा हुआ है जो भविष्यमे उधोगो से आशा की जाती है ।

इस उधोग की विशेषता बड़ी मात्रा मे रोजगार के अवसरो को प्रदान करना, दुलर्भ मुद्रा के रूप मे विदेशी विनिमय प्राप्त करना, थोड़ी मात्रा मे विवेश बहुत कम मात्रा मे आयात तथा भारतीय संस्कृति की रक्षा करना आदि है। श्री पुरमं रजक खाँ ने यह स्पष्ट किया कि इन विशेषताओं को ध्यान मे रखते हुए जो भी

कानून इसके लिए बनाये जा रहे है या बनाये जा चुके है। उनके द्वारा इन विशेषताओं को समाप्त कर दिया जायेगा ।

बाल श्रमिक बिल नियन्त्रण और प्रतिबन्ध 1986 के अन्तर्गत कालीन की बुनाई के उधोग को संकटमय उधोगो की सूची मे रखा गया है। कालीन उधोग मे लगे बाल श्रमिको के ऊपर इस कानून के प्रभाव को स्पष्ट करते हुए श्री पुरमं रजक खाँ ने यह स्पष्ट किया कि इस कानून की कालीन उधोग मे कोई आवश्यकता नही है क्योकि इस उधोग मे कालीन निर्माण मे कोई भी बात संकटमय नही है बल्कि सरकार कुछ गलत रिपोर्टो पर विश्वास करके इस बिल को लागू कर कर रही है । यदि बाल श्रमिक एक समाजिक बुराई है तो इस बात से कोई इन्कार नही कर सकता । यहाँ तक कि भारतीय संविधान

बनाने वालो ने भी बाल श्रमिक की बुराइयो को स्वीकार किया है और संविधान मे इसकी सुरक्षा के प्रबन्ध किये गये है साथ ही राजकीय नीति के सिद्धान्तो के अन्तर्गत आवश्यक व्यवस्था की गयी है । इन सब बातो के बावजूद भारत के आर्थिक विकास के वर्तमान स्थिति मे बाल-श्रमिको के महत्व को भुलाया नही जा सकता है। भारत सरकार के श्रम मन्त्रालय के 1983-84 के वार्षिक रिपोर्ट मे बाल श्रम मे एक कटु सत्यता (Harsh realty) के रूप मे स्वीकार किया है और यहस्वीकार किया गया है कि बुनकरो के बच्चो को कार्य करने से नही रोका जा सकता है ।

कालीन उधोग एक ऐसा उधोग है जिसके अन्तर्गत बुनकर स्वस्थ्य और स्वच्छ वातावरण मे कार्य करता है, और बाल श्रमिक इस कार्य मे एक उपयोगी भूमिका निभाता है जब कि दूसरे उधोग के बारे मे यह कहा जाता है कि कम उम्र के बच्चो का शोषण होता है । इस उधोग मे ऐसा नही है । बुनाईका कार्य मुलायम अगुलियो से अच्छा होता है। यद्यपि सबसे अच्छे बुनकर युवक हुआ करते है। बच्चो को प्रारम्भ से ही बुनाई का कार्य सिखाया जाता है वे मध्यम और निम्न कोटि के कालीनो की बुनाई करते है। एक निश्चित समय के पश्चात वे एक कुशल बुनकर बन जाते है, और जैसे तक वे एक अच्छे कालीनो की बुनाई करते है वे युवक हो जाते है। अत: इस उधोग मे बच्चो पर अधिक भार पडता है इसका प्रश्न ही नही उठता है । कभी-कभी

यह कहा जाता है कि कालीन उधोग मे बच्चो को 12 से 16 घन्टे तक कार्य करने के लिए मजबूर किया जाता है। यह बात तर्कहीन है और सामान्य स्थिति के विपरीत है। कालीन बुनाई का कार्य जिस गांव मे किया जाता है उनमे से अधिकांश गांवो मे विधुतीकरण नही हो सका है। जिस गांव का विधुतीकरण हो चुका है उनमे पूरे समय तक बिजली ही नही होती है। अत: बुनाई कार्य जाडो मे 8 या 9 घन्टे ही तथा गर्मी में 9 से 10 घन्टे तक ही होता है। दिन मे 12 से 16 घन्टे तक कार्य करने की बात करना तर्क युक्त नहीं है। साथ मे यह बात भी ध्यान रखने की है कि उन्हे अपने घर का काम भी करना पड़ता है, जिसमे भूमि की जोताई, पशुओ की देखभाल, तथा अन्य कार्य भी करने होते है। वास्तव मे बुनाई तो दिन मे 4 से 5 ही घन्टे तक ही हो पाता है। अत: कालीन उधोग मे बच्चो के शोषण या कार्य मे संकट की बात करना सार्थक नही है।

बाल श्रमिक अधिनियम के सम्बन्ध मे एक दूसरी बात श्री सुलेमान खां ने यह स्पष्ट किया कि बाल श्रमिको की पूरी जिम्मेदारी निर्माताओ पर डाली गयी है जब कि हस्तनिर्मित कालीन उधोग के अन्तर्गत बुनकर करघास्वामी ठीकेदार निर्माता और निर्यातक सभी

एक दूसरे से स्वतन्त्र होते है बंधे हुए नही होते है । ऐसी स्थिति मे कोई भी किसी के ऊपर कार्य करने के लिए दबाव नही डाल सकता । अतः पूरी जिम्मेदारी निर्यातको या निर्माणकर्ताओ पर डालना उचित नही है । भदोही मिर्जापुर क्षेत्र के अन्तर्गत कालीन उद्योग मे फैक्टरी प्रणाली नही है। कालीन निर्माता या निर्यातको का कालीन की बुनाई पर कोई नियन्त्रण नही है। उसे यह भी नही ज्ञात होता है कि उसके कालीन की बुनाई किस उम्र के बुनकरो ने की है इस लिए बाल श्रमिको की जिम्मेदारी निर्यातको पर न डालकर उन व्यक्तियो पर डालनी चाहिए जो बालको का या बाल श्रमिको को बुनाई के कार्य मे रोजगार प्रदान करते है । हस्तनिर्मित कालीन उद्योग मे विभिन्न कानूनो को लागू करने के बजाय आवश्यकता इस बात की है कि समय- समय पर उद्योग मे लगे विभिन्न व्यक्तियो की कमेटी बना कर मजदूरी दरो में संशोधन करना आवश्यक है जिससे उनके जीवन स्तर मे गिरावट न हो सके ।

कालीन उद्योग के सम्बन्ध मे विदेशी बाजारो मे खूब भ्रान्तियां फैलाई गयी है । इस सम्बन्ध मे श्री एकार्ड आर ओखले [30] ने यह स्पष्ट किया कि इन भ्रान्तियो मे विभिन्न पत्र पत्रिकाओ मे प्रकाशन के माध्यम से उद्योगो को बदनाम करने काप्रयास किया जा रहा है जो उद्योग के विदेशी बाजार मे हानिकारक सिद्ध हो सकता है ।

जबकि वस्तुस्थिति ऐसी नही है। इस प्रकार की भ्रान्तियो मे

एसोसिएस्टेड प्रेस द्वारा प्रकाशित सेटिल टाइम मे एक लेख प्रकाशित

हुआ जिससे विदेशी बाजार मे यह अफवाह फैली कि भारत के कालीन

बाजार मे यह अफवाह फैली कि भारत के कालीन उधोग के बाल श्रमिको

को शोषण हो रहा है जो अमानवीय दशाओ मे कार्य करते है ।

इस लेख का शीर्षक " " है ।

इस लेख के सम्बन्ध में श्री ओखले ने स्पष्ट किया कि इस लेख मे समस्या

केवल इस तथ्य के गलत होने की ही नही है बल्कि इसका एक प्रतिष्ठित

माध्यम से प्रकाशित होने की है । ! !

ऐसे एक ऐसा समाचार पत्र है सेटिल टाइम जो जनता के निगाहो मे

आदर की भावना से देखा जात है तथा इसका उददेश्य जनता के

सामने सही बातो को प्रकाशित करने का है । इस समाचार पत्र में

कालीन उधोग के सम्बन्ध मे ऐसी भ्रामक रिपोर्ट द्वारा एक ओर

---

30. Eduard R. Oakley Managering Director obeetee

PVT. Ltd., Mirzapur, Carpet & World Vol X

1988 Page NO 227

कालीन उद्योग के सम्मान को ठेसपहुँचती है, और दूसरी ओर भारत देश की छवि भी धूमिल होती है। विदेश मे मेरे दोस्त इस बात की चिन्ता व्यक्त कर रहे थे कि कालीन उद्योग की तरह से ऐसी रिपोर्ट के विरूद्ध कुछ भी प्रकाशित नही किया गया। श्री ओकले ने यह भी जिम्मेदारी निर्यात प्रोत्साहन परिषद के ऊपर डाली है। कि वह इस प्रकार की गलत रिपोर्ट को सही करे। ऐसी रिपोर्ट से इस उद्योग पर शर्म करने की बात नही है। बल्कि भारतीय कालीन उद्योग पर प्रत्येक भारतीय को गर्व करना चाहिए कि यही उद्योग एक ऐसा उद्योग है जिसमे उत्पादन का कार्य सफलता पूर्वक करके उपभोक्ता वस्तु के रूप मे विश्व के घरो को एक सुन्दर और आकर्षक मानवीय डिजाइन का नमूना समझा जाता है। इस उद्योग की समस्या के सम्बन्ध मे यह कहना चाहूँगा कि यह सफलता निर्माताओ के सृजनात्मक एंव संगठनात्मक क्षमता के द्वारा बुनकरो की सफलता के सहयोग से प्राप्त हुई है। इस उद्योग मे शोध और सृजन की आवश्यकता है, जो बुनकरो के माध्यम से ही सम्भव हो सकती है। उद्योग को आगे बढाने के लिए निर्माताओ तथा निर्यातकर्ताओ दोनो को उत्पादक कार्य में लगाने की आवश्यकता है। जिसके लिए निर्यात सम्बन्धी नियमो को और सरल बनाया जाना चाहिए जिससे निर्माता कालीन के

उत्पादन और निर्यात के सम्बन्ध मे अपनी सृजनात्मक क्षमता का प्रयोग कर सके ।

कालीन उधोग में निर्यात के लक्ष्य को पूरा करने के लिए श्री गुलाब धर मिश्र चेयर मैन कालीन निर्यात प्रोत्साहन परिषद ने यही सुझाव दिया है कि कालीन उधोग मे संगठित उधोग से सम्बन्धी कानूनो को लागू करने में सतर्कता की आवश्यकता है, बल्कि निर्यात के लक्ष्य को पूरा करने के लिए ऐसा वातावरण तैयार किया जाना चाहिए जिससे बुनकरो की संख्या मे वृद्धि हो सके दूसरी और निर्यातकर्ता और निर्माता इन कानूनो के लागू होने से हतोत्साहित न हो सके । श्री मिश्र ने कालीन उधोग मे श्रम सम्बन्धी कानूनो को लागू करने मे निम्न सुझाव दिए है :-

1- कालीन बुनाई क्षेत्र के आस पास अधिक-अधिक प्रशिक्षण केन्द्रो की स्थापना करनी चाहिए ।

2- भदोही मिर्जापुर कालीन उत्पादन क्षेत्र मे तथा अन्य क्षेत्र मे ऐसी योजनाए बनाई जानी चाहिए जिससे ग्रामीण महिलाओ को बुनाई के कार्य मे लगाया जा सके ।

3- कालीन उद्योग मे बाल श्रमिक अधिनियम 1986 को न लागू किया जाय क्योंकि यह उद्योग किसी भी प्रकार संकट कालीन उद्योग नही है बल्कि यही एक ऐसा उद्योग है जिसमे बाल श्रमिको को वही मजदूरी दी जाती है जो प्रौढ श्रमिक को दी जाती है। इस उद्योग मे यदि बच्चे 15 साल की उम्र तक बुनाई के कार्य मे दक्ष नही होते है या बुनाई का कार्य सीख नही लेते है तो आगे चलकर वे अच्छे बुनकर नही बन पाते । ऐसी स्थिति मे कालीन उद्योग का भविष्य खतरे मे पड़ जायेगा । उन्हे बुनाई कला सीखने का प्रबन्ध उनके गांव में ही किया जाना चाहिए और साथ में ही कालीन उद्योग द्वारा उनके शिक्षा, स्वास्थ्य और भोजन का प्रबन्ध किया जाना चाहिए ।

4- न्यूनतम मजदूरी के सम्बन्ध मे मिश्र ने यह सुझाव दिया कि यह कालीन उद्योग के श्रमिको को दी जानी चाहिए पर कालीन उद्योग को अगले 10 वर्षों के लिए श्रम सम्बन्धी

कानूनो को लागू करने से अलग रखा जाय ।

5- कालीन उद्योग के श्रमिका को न्यूनतम मजदूरी की दर निश्चित करने के लिए एक राष्ट्रीय मजदूरी नीति बनाना आवश्यक है ।

6- निर्माताओ और निर्यातकर्ताओ के हितो की रक्षा के लिए विशेष कानून बनाने की आवश्यकता है । जिसके द्वारा इन्हे धोखा देने वाले ठेकेदारो और करघा स्वामियो को दण्डित किया जा सके । जो माल और बिल प्राप्त कर लेते है । और समय पर माल नही दिया करते है। श्री मिश्र ने कालीन उद्योग के निर्माताओ की रक्षा के लिए बीमा योजना लागू करने की सिफारिश की है जैसा कि इस क्षेत्र मे फसलो और पशुओ के लिए लागू की गयी है ।

7- कालीन निर्माणकर्ताओ को पर्यावरण प्रदूषण से सम्बन्धित नियमो के अन्तर्गत जिन कठिनाइयो का सामना करना पड रहा है उनसे भी बचाने की आवश्यकता है क्योकि कालीन उद्योग मे निर्यातक या निर्माता किसी भी प्रकार वातावरण

या जल को प्रदूषित नही करते है जैसा कि कभी-कभी कहा जाता है ।[32] कालीन उधोग मे बधुआ मजदूर और बाल श्रमिको के सम्बन्ध मे श्री राज कुमार सिंह[33] प्रेसीडेन्ट कारपेट मन्यूफैक्चर्सएसोसिएशन मीरजापुर ने यह स्पष्ट किया कि इस प्रकार के श्रमिको की बात करना उधोग के सम्बन्ध में एक गलत विचार धारणा है । इस सम्बन्ध मे यह कहा जा सकता है कि कालीन उधोग मे बाल श्रमिको की संख्या अनानुपातिक है। भारत की इतनी बड़ी जन संख्या मे कालीन बुनकरो की संख्या नागण्य है और इस थोड़ी जनसंख्या मे बधुआ मजदूरो के सम्बन्ध में कुछ कहना महत्वपूर्ण नही है । इस सम्बन्ध मे यह भी स्पष्ट किया जा सकता है कि हस्तनिर्मित कालीनो के निर्माताओ व निर्यात को विभिन्न सरकारी कार्यालयो मे 22 स्थानो पर पंजीकृत

32- कालीन निर्यात प्रोत्साहन परिषद के श्रम कानूनो से सम्बन्धित विचारो को परिशिष्ट न- । मे स्पष्ट किया गया है ।

करना होता है । जो केन्द्रीय सरकार व राज्य सरकारो से सम्बन्धित होता है । इसके अतिरिक्त इस कालीन के निर्यात को व निर्माताओ के ऊपर भारतीय संविधान की धारा 14 से लेकर 32 तक तथा 226 के अन्तर्गत विभिन्न प्रकार के नियन्त्रण लगाये गये है जो भारतीय नागरिको के मूलाधारो तथा शोषण के विरोध में है इस प्रकार केन्द्र व राज्य सरकारो कालीन उधोग श्रमिको के हितो की रक्षा के लिए विभिन्न प्रकार से नियन्त्रण लगाती है । इन नियन्त्रणो के अतिरिक्त उप श्रम आयुक्त इस बात को देखता है

33- 1. Centre of concern of child labour.
2. Human Rights Organisations.
3. Rastriya Bandhu Kumti Mercha.
4. Mala Project and Centre for Rural Education.
5. and Development Action set up by Ministry of Labour.
5. Government of India
6. Tricem & D.W.C.R.A.
Raj Kumar Singh, President, Carpet Manufactur
Carpet & World 1992 Page No. 140-41

कि कालीन उद्योग के श्रमिको को जो न्यूनतम मजदूरी जो निर्धारित की गयी है वह दी जा रही है कि नही । इसी प्रकार फैक्ट्री एक्ट के अन्तर्गत इस्पेक्टरो की नियुक्ति की गयी है जो कालीन बुनकरो के कल्याण सम्बन्धी कार्यों पर नजर रखते है । साथ ही श्रम संघ के नेता श्रमिक नेता और अन्य राजनैतिक पार्टियो के कार्यकर्ता सक्रिय रहते है और यह देखते रहते है कि उनके कल्याण की क्रियाओ मे कही कमी तो नही कर रही है। कालीन उद्योग से सम्बन्धित श्रमिको की समस्याए विदेशो मे वीडियो फिल्म के माध्यम से दिखायी जा रही है जिसके द्वारा लोगो मे गलत धारणाए पैदा की जा रही है कि कालीन उद्योग में श्रमिको को शोषण किया जा रहा है जबकि वास्तविकता यह है कि भारतीय निर्यात--को और निर्माताओ द्वारा इन श्रमिको को न्यायमुक्त और उचित मजदूरी की दर पर रोजगार प्रदान किया जा रहा है जिससे इनकी गरीबी दूर हो सके ।

सामाजिक और सास्कृतिक दृष्टिकोण से भारत वर्ष बहुत से परम्परागत कला और हस्तकारी के लिए प्रसिद्ध रहा है जो एक पीढी से दूसरी पीढी को और गुरू से उनके शिष्यो को प्राप्त होता रहा है ।

कालीन उधोग के सम्बन्ध मे भी ऐसा ही है । भारत वर्ष के किसी कोने के व्यक्तियो के लिए यह स्वतन्त्रता प्राप्त है कि वे कालीन उधोग के करघे पर कालीन और डोरी की बुनाई का कार्य सीख सकते है। ऐसी स्थिति मे कालीन उधोग मे बधुआ मजदूर होने का प्रश्न ही नही उठता है । उन्होने इस बात को भी स्पष्ट किया कि भारत मे कालीन निर्माता व निर्यातक का बुनकरो के ऊपर कोई दबाव नही है। करघा मालिक पूरी तरह स्वतन्त्रता है कि वह जिस उम्र वर्ग जाति, और धर्म के लोगो को करघे पर काम करने के लिए लगाने पर स्वतन्त्र है। विदेशो मे बाल श्रमिको के प्रचार को रोकने के लिए बहुत से उपाय स्पष्ट किये जिनके द्वारा केन्द्रीय सरकार और राज्य सरकार को यह विश्वास कराया जा सके कि कालीन उधोग मे श्रमिको का शोषण नही किया जाता इस सम्बन्ध मे उन्होने यह स्पष्ट किया कि नेशनल लिबरेशन बान्डेड लेबल फ्रान्ट को यह बात स्पष्ट की जा चुकी है। कि कालीन उधोग मे कालीन की बुनाई वाले श्रमिक निर्यात को और निर्माताओ से स्वतन्त्र होता है । इसके अतिरिक्त कालीन निर्माता और निर्यातक संघ भारत मे कालीन बुनकरो को हितो की रक्षा के लिए कार्यशील है । इस संघो के माध्यम से बाल श्रमिक और बधुआ श्रमिक जैसी बुराइयो को दूर किया जा सकता है इसके अतिरिक्त बहुत से ऐसे समाजिक और

ऐच्छिक संगठन है जो ग्रामीण क्षेत्रो मे विभिन्न समाजिक और आर्थिक बुराइयो को दूर करने मे लगे है । श्री सिंह ने यह भी स्पष्ट किया कि इन सगठनो के क्रियाओ का सर्वेक्षण किया जाना चाहिए जिससे इन संगठनो के चुनाव का इस संगठन को जानकारी प्राप्त हो सके । श्री सिंह ने यह भी स्पष्ट किया कि भारत की गरीबी की समस्या को हल करने के लिए इन समाजिक संगठनो द्वारा प्रयास किया जाना चाहिए जिसमे कालीन उद्योग मे लगे श्रमिको को प्राथमिकता दी जानी चाहिए क्योकि इस उद्योग मे समाज का एक ऐसा श्रमिक लगा हुआ है जिस पर विचार नही किया जा सकता है और वह हमेशा से समाज का त्याजित वर्ग रहा है और इस वर्ग की गरीबी दूर करने के लिए विश्व की जन संख्या से मेरी और से भारत मे बने कालीनो को खरीदने के लिए प्रोत्साहित करना चाहिए जिससे इस वर्ग की गरीबी दूर हो सके । ये ऐसे लोग है जो आपकी प्रसन्नता के लिए कार्य करते है जिससे उनको दोनो समय का भोजन मिल सके । जो अपनी कला के द्वारा मानवता का कल्याण कर सके ।

जोहान्स बेन्ड स्टेटर जर्मनी [34] के आए हुए कालीन खरीददार ने यह स्पष्ट किया कि हस्त निर्मित कालीनो का अधिकांश कार्य बाल श्रमिको

34- Johannes Brand Stater, Stutlgart germany.

और बधुआ मजदूरो द्वारा किया जाता है । इससे कालीन निर्माण का कार्य एक ऐसा कार्य है जिससे बाल श्रमिको की व्यवस्था अधिक उपयुक्त है तकनीकी और आर्थिक दृष्टिकोण से हस्तनिर्मित कालीन दो प्रकार के होते है ।

1- न्यून गुण वाले कालीन - इनका निर्माण न्यून या मध्यम गुण वाले ऊनो से किया जाता है यद्यपि इनका निर्माण मशीनो के माध्यम से भी किया जाता है पर भारत मे इनका निर्माण श्रमिको के माध्यम से सस्ती मजदूरी की दर से सस्ता पड़ता है और विशेषकर बाल मजदूरो की मजदूरी और भी सस्ती पड़ती है ।

2- ऊंचे गुण वाले कालीन :- ऊंचे गुण वाले कालीनो के एक वर्ग मीटर मे कई सौ या हजार गांठे हुआ करती है और उनकी डिजाइन कठिन होती है इस कलात्मकता का निर्माण मशीन द्वारा नही किया जाता है । हस्तनिर्मित कालीन का निर्माण विश्व के औद्योगिक देशो मे सन 1987 के अन्त मे हस्तनिर्मित कालीनो का बाजार 350 करोड़ संयुक्त राज्य अमेरिका के डालर के मूल्य का था जिसमें से भारत तीन बड़े निर्यातको मे था । जर्मनी एक ऐसा देश है जो सबसे बड़ा कालीन का उपभोक्ता है। इसके पश्चात पश्चिमी यूरोप के 12 पूर्वदेशो को

मानते है, जो विश्व का लगभग 60% माल की खरीददारी करते है। प्रत्येक वर्ष भारत से जर्मनी मे तीन करोड़ डी0एम0 मूल्य के कालीन खरीदे जाते है। गत वर्ष यह पिछले पाँच वर्षो की तुलना में कम रहा है। इसका मुख्य कारण ऐसी रिपोर्ट का प्रकाशन रहा है जिसमे यह लिखा गया है कि भारत मे हस्तनिर्मित कालीनो का काम बंधुआ श्रमिको द्वारा किया जाता है इससे बधुआ मजदूरो का बाजार मे प्रतिष्ठा खराब है साथ मे कीमतें भी कम हो गयी है। इसके अतिरिक्त अधिक से अधिक खरीददार आधुनिक ढग से बने तिब्बत के कालीन खरीदने लगे है। ऐसी रिपोर्टो से जर्मन के लोगो को धक्का लगा है और वे बाल श्रमिको द्वारा बनाया गया कालीन खरीदने के बजाय ऐसे कालीनो को खरीदने लगे है जिनमे बाल श्रमिक नही लगे होते है। ऐसी धारणा वेल्ड स्टेटर को मिली है इस लिए जर्मनी क मे भारतीय कालीन के सम्बन्ध मे फैली हुई गलत धारणा को हटाना होगा। इसके लिए यूनियन और उपभोक्ता संगठनो का सहारा लेना होगा। यहाँ तक कि जर्मनी के आयात कर्ता भी इस बात का अनुभव करते है कि भारत के बाल श्रमिको की दशाओ मे सुधार होना चाहिए। इस सम्बन्ध मे बधुआ मुक्ति मुर्चा भी प्रयत्नशील है।

जर्मनी मे फैली भ्रान्ति धारणा को दूर करना आवश्यक

श्री एस॰ए॰ खान [35] यह स्पष्ट किया कि भारतीय कालीनो के सम्बन्ध मे जर्मनी मे एक ऐसी भ्रान्ति फैली है कि भारत के कालीन उद्योग मे बाल -बधुआ मजदूरो द्वारा कार्य कराया जाता है इस भ्रान्ति को हटाने के लिए भारतीय संगठनो के प्रार्थना पर जर्मनी मे ऐसे प्रचार का कार्य किया जाने लगा जिससे यह धारणा जर्मन लोगो के मस्तिष्क से निकाली जा सके कि भारत मे कालीन का निर्माण बन्धुआ बाल श्रमिको द्वारा नही किया जाता और उनका शोषण नही होता है ।

जर्मनी के मानव अधिकार संगठनो द्वारा भारतीय कालीनो, विशेषकर उत्तर प्रदेश मे बने ऊनी कालीनो का बहिष्कार करने की बात कही जा रही है । जिसके परिणाम स्वरूप सन।990 मे सन।989 की तुलना में विभिन्न प्रकार कि कालीनो के निर्यात मे कमी हुई है और ऊनी कालीनो की मात्रा मे हुई यह 23.4 % रही है । और यह कमी सन ।99। में भी चली आ रही है । श्री खान ने यह स्पष्ट किया कि उनके पास

35- S.A. Khan Counsellor (Economic & Commer.)
Ce) Emlassay of India, Bonn. West Germany
Carpet & World 1992 Page No. 192

इस प्रकार की व्यक्तिगत शिकायत प्राप्त हो रही है कि जिसमें यह स्पष्ट किया गया है कि भारतीय कालीनो मे बाल- मजदूरो का प्रयोग किया जा रहा है और भारत सरकार इस प्रवृत्ति को प्रोत्साहित कर रही है जिससे कालीनो का उत्पादन कम लागत पर किया जा सके और अन्तराष्ट्रीय बाजार मे कालीन के निर्यात मे स्थिति बनायी जा सके। इसी प्रकार की रिपोर्ट विश्व के अन्य देशो मे सन 1991 के अन्तराष्ट्रीय बाल दिवस के प्रकाशन मे बाल श्रमिको के बारे मे प्रकाशित किया गया है और यह कहा गया कि वे भारतीय कालीनो का बहिष्कार करे। इसी प्रकार धारण जर्मनी के एक संस्था "Bread for the world" के द्वारा ऐसा ही आन्दोलन चलाया जा रहा है। हमारे देश मे ऐस कानून है जिसके अन्तर्गत बाल श्रमिको को सुरक्षा प्रदान की गई है। इसके होते हुए भी भारत सरकार और उद्योग पर ऐसा इल्जाम लगाया जा रहा है। कि इनके द्वारा बाल श्रमिको को प्रोत्साहित किया जा रहा है, और उनके द्वारा उत्पादन करके मुद्रा अर्जित की जा रही है। अतः भारत सरकार और उद्योग दोनो को इस बात की ओर ध्यान देना चाहिए, अन्यथा भारतीय कालीन का निर्यात और भी कम होगा। इस स्थिति का सामना करने के लिए भारतीय कालीन उद्योग तथा निर्यात प्रोत्साहन परिषदो द्वारा बड़े पैमाने पर कार्य करने की आवश्यकता है।

कालीन उद्योग मे बाल श्रमिको के संबंध मे श्री प्रभु नारायण श्रीवास्तव[36] भारतीय कालीन उद्योग के सम्बन्ध मे जर्मनी मे फैली भ्रान्ति के सम्बन्ध मे भारत के कालीन उद्योग और विभिन्न सगठनो द्वारा किये जाने वाले कार्यको अपर्याप्त बताया कि कालीन उद्योग मे लगभग 50 हजार बच्चे बुनाई का कार्य करते है पर सर्वेक्षण से हम लोगो को ऐसा ज्ञात हुआ है कि सभी बुनकर सन्तुष्ट है और बुनाई के कार्य मे लगे श्रमिक पूरी लगन के साथ बुनाई का कार्य सीख रहे है। सीखने के कार्य मे उन्हे ठेकेदारो और बुनकरो द्वारा लाभ भी प्रदान किये जाते है । हम लोगो को मीरजापुर, भदोही और वाराणसी क्षेत्र मे ऐसी कोई भी शिकायत नही प्राप्त हुई है जिसमे यह स्पष्ट हो कि उनके बच्चो से जबरदस्ती कार्य कराया जाता है। इस प्रकार

36- Prabhu Narayan Srivastava,

Deepak Exports Mirzapur U.P.

Carpet & World 1992 Page No. 108

की शिकायत बिहार के मधुबनी और पालामऊ जिलो से प्राप्त हुई है पर यह शिकायत वास्तविक नही है उदाहरण के लिए यदि मीरजापुर शहर को लिया जाय, जहाँ पर कालीन और दरी की बुनाई का कार्य होता है तो इन बुनाई केन्द्रो पर यह देखने को मिलता है कि विभिन्न राज्यो के लोग प्रसन्नचित होकर अपनी जीविका अर्जित करते है। ऐसे लगभग 5 से 6 लाख व्यक्ति है पर इस उद्योग को हानि पहुँचाने के नियत से शरारती तत्वो द्वारा भ्रांतियां फैलायी जा रही है जो ग्रामीण क्षेत्रो मे अपना अहम भूमिका रखता है।

कालीन के बुनाई का उद्योग एक कुटीर उद्योग है इसमे करघे बहुत दूर-दूर तक फैले हुए है जिनमे निर्यातक या निर्यातकर्ता प्रत्यक्ष रूप से नही पहुँच सकते है यह कार्य ठेकेदारो द्वारा किया जाता है। ठेकेदार करघा मालिको के पास पहुँचते है और करघा मालिक बुनकरो को काम पर लगाते है। कहीं-कहीं बुनकर मजबूत स्थिति मे होते हैवे करघे पर कार्य करते है और कालीन की बुनाई समय पर करते है। यह बुनकरो और करघा मालिक दोनो के लिए लाभकारी होता है। यह उद्योग के कार्य करने का तरीका है। अब ऐसी स्थिति मे यदि निर्यातक को मुख्य नियोक्ता मानलिया जाय और उसके ऊपर शोषण करने का चार्ज लगाया

जाय तो यह उपयुक्त नही होगा । श्री श्रीवास्तव ने यह स्पष्ट किया कि कालीन उद्योग मे कुछ शरारती तत्व आ गये है जिन्हे रोकना आवश्यक है क्योंकि कालीन का व्यवसाय एक उन्नत शील व्यवसाय हैऐसे बहुत से बुनकर और ठेकेदार, जो कल तक बुनाई का कार्य करते थे अब वे निर्यातक बन गये है और निर्यातक से हजारो लोग अपनी जीविका अर्जित करते है ऐसी स्थिति मे भ्रान्ति धारणा पहुँचाना उद्योग के लिए खतरनाक है। इसमें समाजिक संगठनो को सामने आना चाहिए तथा उद्योग के भविष्य को खराब होने से बचाना चाहिए ।

श्री भोला नाथ बरनवाल [37] के अनुसार बाल श्रमिको की समस्या ﴾ विशेषकर भारत वर्ष में ﴾अधिक ध्यानाकर्षण करती है । विश्व के मानवाधिकार संगठनो द्वारा न केवल भारत वरन जर्मनी, सयुक्त राष्ट्र अमेरिका कनाडा तथा आस्ट्रेलिया आदि देशों के समाचार पत्रो द्वारा भारतीय बाल श्रमिको की समस्याए प्रचारित की जाती है। अखिल भारतीय कालीन निर्याता संघने इस समस्या को

37- श्री भोला नाथ बरनवाल भोलानाथ कार्पेट लिमिटेड खमरिया के अध्यक्ष और निदेशक है । पेज 15- 16 ﴾Carpet-e-world﴿ 1992

गम्भीरता से लिया है। संघ ने यह विचार व्यक्त किया है कि यह बाल मजदूरो को कालीन व्यवसाय मे मजदूरी पर रखे जाने के पक्ष में नही है। संघबाल श्रमिको की नियुक्ति लिये जाने के पक्ष में बिल्कुल नही है। इसके अलावा ऐसे बाल श्रमिको को कार्य करने की शर्तो में गुणात्मक सुधार, स्वास्थ्य व शिक्षा दिए जाने के पक्ष में है । 14 वर्ष से कम उम्र के बच्चो को कालीन बुनाई मे लगाने से निषेध करने वाले चाइल्ड लेबर प्रोहिब्रीशन एण्ड रेगुलेशन एक्ट।986 का समर्थन संघ ने किया है । गैर आनुपातिक तौर पर कालीन उधोग मे कार्यरत बाल श्रमिको के प्रचार का भी यह संघ विरोध करता है। किन्तु साथ ही साथ इस प्रकार के प्र दुष्प्रचार के कारण उत्पन्न होने वाली अन्य विरोधी समस्याओ से निपटने हेतु इस संघ को तैयार रहना पड़ेगा यद्यपि इस प्रक्रिया का टेलीविजन के माध्यम से भी काफी प्रचार किया गया है ।

परिणामस्वरूप जर्मनी मे वर्ष 1990 की तुलना मे कालीन आयात में 23·4% की गिरावट आई है। खेद है कि यह रूख जनवरी 1991 से जून 1991 तक बना रहा । कोई भी सभ्य व्यक्ति अपने धन का उपयोग ऐसी वस्तु के क्रय करने मे नही लगाना चाहेगा जिसके निर्माण हेतु बच्चो की

इच्छाओं को दबाया जाये। विदेशों मे कार्यरत कालीन व्यवसायियों को अपने ग्राहको से उत्पादन सम्बन्धी ढेर सारी मनगढन्त कहानियां बनाकर कहनी पड़ती है जो कि न केवल अशोभनीय ही है बल्कि असन्तोषजनक भी होती है। ऐसा सिर्फ इस लिए करना पड़ता है कि अगर इन उपभोक्ताओं को बाल श्रमिकों के जघन्य शोषण एवं श्रम द्वारा कालीन के उत्पादन का पता चले तो वह इसे कभी क्रय नही करेगा। जिसका सीधा प्रभाव कालीन व्यवसाय पर पड़ेगा। इस प्रक्रिया का दूरगामी प्रतिक्रिया होती है और अन्ततोगत्वा बाल श्रमिको द्वारा कालीन उत्पादनकी समस्या की जिम्मेदारी भारतीय कालीन उत्पादको की होती है। अपने बचाव मे भारतीय कालीन निर्यात विभिन्न प्रकार के तर्क प्रस्तुत करते है। जैसा कि कालीन की बुनाई मास्टर बुनकरो के संरक्षण मे होती है जो अपने निजी मकान के अन्दर कालीन बुनाई का कार्य बाल श्रमिको से कराते है। मास्टर बुनकरो द्वारा बाल श्रमिको से प्रति वर्ग मीटर के बुनाई के दर से भुगतान किया जाता है जब कि बाल श्रमिको के शोषण का वैधानिक प्रतिबन्ध भी भारत वर्ष मे किया गया है वैसे विश्व के कई देशो में बाल श्रमिको द्वारा ही कालीन बुनाई कराया जाता है। समय काफी तेजी से बदल रहा है और हमें इस बात को महसूस करना चाहिए कि यद्यपि विश्व के मानवाधिकार संगठनो द्वारा भी विश्व के कई देशो

द्वारा बाल श्रमिको द्वारा कालीन निर्माण कराये की बुरी प्रथा पर आवाज उठाई जा रही है। अखिल भारतीय कालीन निर्माता संघ द्वारा भी बहुत सही ढग से इस बात की निन्दा की जा रही है तथा बधुआ मजदूरो द्वारा कराये जाने वाले श्रम पर नियन्त्रण हेतु विश्व के मानवाधिकार संगठनो के सदस्यो के साथ एक उप समिति भी बनाई गई है। यह भी संस्तुति की गई कि इस प्रकार के बाल श्रमिको के शोषण का अन्त होना चाहिए। अखिल भारतीय निर्माता संघव कई कालीन निर्माताओ ने पूर्ण रूप से निश्चय किया है कि इस प्रकार के शोषण पर प्रतिबन्ध लगाना चाहिए। बाल श्रमिको का होना प्रमुखत: तीन कारणो से है।

1- आर्थिक दशा का खराब होना

2- शिक्षा की कमी

3- बढती हुई जन संख्या ।

जब तक कि किसी लम्बी प्रक्रिया को नही लिया जाता इस समस्या से निकालना सम्भव नही है। सम्पूर्ण विश्व मे कालीन उपभोक्ता शिक्षित है, संवेदनशील है, तथा इन तथ्यो से अवगत है। ऐसी परिस्थिति में बाल श्रमिको के शोषण की नीव पर बनाये गये कालीन मे उपभोक्ता कभी

रुचि नही लेना चाहते । हाल ही मे संयुक्त राज्य अमेरिका ने चीन से निर्मित खिलौन के आयात पर मात्र इस लिए प्रतिबन्ध लगा दिया है कि इसका निर्माण बाल श्रमिको द्वारा किया जाता है। सम्पूर्ण चमड़े का उधोग इस लिए नष्ट होता जा रहा है कि जानवरो के प्रेम मनुष्यो ने इसके उपयोगमे अरूचि दिखाई है जब जानवरो के प्रयोग के कारण बाजार से किसी व्यापार को नकारा जा सकता है, जो फिर बाल श्रमिको के शोषणपर उत्पादित कालीन के उपभोक्ता कैसे बढ़ासके है । मानवाधिकार संगठनो द्वारा तीव्रता से ‡ प्रमुख देशो जैसे जर्मनी, बेल्जियम, इग्लैण्ड कनाडा, यू0एस0ए0 ‡ आस्ट्रेलिया आदि में ‡ प्रचार किया जा रहा है, कि भारतीय कालीन का आयात बन्द करें । निर्माताओ व कालीन निर्यातको के लिए यह एक सोचनीय बात है और पूर्ण विश्वास है कि इसके परिणाम स्वरूप न केवल लाखो लोगो को बेरोजगारी का शिकार होना पडेगा वरन बहुमूल्य विदेशी मुद्रा के अर्जन मे भारत वर्ष को हानि होगी इसके पश्चात भी हम मानव को अपने स्तर से गरीबी व भुखमरी से पीडित हमारे ही समान मानव के शोषण का कोई अधिकार नही है । बाल श्रमिको के शोषण की अपनी मूल जिम्मेदारी को अन्य के कन्धो पर लाद कर अपनी आत्मा को सन्तुष्टनही किया जाना चाहिए । यही उचित समय है जब कि हमे

एक स्थाई तरीका अपना कर बाल श्रमिको के शोषण को बन्द करना चाहिए। सबसे उत्तम सफल व स्वस्थ्य तरीका आत्म नियन्त्रण का है इस लिए समस्त कालीन निर्यातकों को कालीन उधोग मे बाल श्रमिकों के श्रम का प्रयोग बन्द करने का प्रयास करना चाहिये एक कुशल वयस्क कारीगर द्वारा बुने जाने वाले कालीन को आधार मानकर उसकी उत्पादन कला पर मजदूरी की दर निर्धारित होती है। निर्धारित दर पर जब एक वयस्क कारीगर या काठ मालिक कालीन बुनाई के आदेश प्राप्त कर निर्यातक से कच्चा माल लेता है तो वह सस्ती मजदूरी पर बाल श्रमिकों से बुनाई करा कर बीच का अन्तर फायदा रख लेता है। इस प्रकार हम समझ गये है कि वास्तविक रूप से दोषी और जिम्मेदार कौन है। अत एंव अब प्रत्येक कालीन निर्माताओं को यह निश्चय कर लेना है कि शीघ्र तिशीघ्र जारी किये जाने वाले बुनाई हेतु कच्चा माल इस शर्त पर दिया जाय कि उसे कच्चे माल के बुनाई मे बाल श्रमिकों का प्रयोग बिल्कुल न हो। इससे उच्च व्यापारी और निर्यातक भी इस बात के लिए सुनिश्चित हो ले कि इस बात की सूचना प्रत्येक काठ धारक को दे सके। यदि काठधारक इस बात का अनुपालन नही करते है। तो उनकी काली सूची बना कर उनके उत्पादो का बहिष्कार करे। अखिल भारतीय निर्माता संघ अपने समस्त सदस्यो पर इस नियम को बाध्यकारी रूप से मनवाये। संघ को हर कालीन पर विशेष मार्का या लेबिल लगाना चाहिए कि इस कालीन की बुनाई बाल कारीगर से कराई गई है।

बाल श्रम के बगैर निर्मित इसका प्रचार प्रत्येक व्यापारिक पत्रिकाओ मे होना चाहिए । वे सदस्य जो इस नियम का पूर्णतया पालन करते है उन सदस्यो की सूची प्रचारित एंव प्रकाशित होनी चाहिए जिसके प्रसार और प्रचार का खर्च भारत सरकार द्वारा कालीन निर्यात सम्वर्धन परिषद द्वारा आंशिक रूप से और अखिल भारतीय कालीन निर्माता संघ द्वारा वहन किया जाना चाहिए । ऐसे सदस्यो से कालीन क्रय करने हेतु आयातक प्रोत्साहित किये जायेंगे मार्का या लेबिल का लगाया जाना बहुत महत्वपूर्ण है। इस की अखिल भारतीय कालीन निर्माता संघ को मानवधिकार संगठनो के साथ-साथ यह सुनिश्चित करना है कि सदस्यो द्वारा उक्त अधिनियम का उल्लंघन नही किया जाता है । यदि कोई सदस्य इसका दोषी पाया जाता है तो उसे प्रथम बार चेतावनी दिया जाना चाहिए। दुबारा प्राप्त किये जाने पर गम्भीर दण्ड दिया जाना चाहिए भले ही उसकी सदस्यता समाप्त करनी पड़े। जब अन्तराष्ट्रीय बाजार मे आयात को को यह विश्वास हो जायेगा कि अखिल भारतीय कालीन निर्माता संघ के सदस्यो द्वारा कालीन निर्माण ने अपने द्वारा किये गये वादे अर्थात बाल श्रमिको के श्रम का प्रयोग न किया जाय, को पूरा किया जा सके ।

बाल श्रमिक का कालीन उधोग में औचित्य एंव समाधान :-

कालीन उधोग मे लगे बाल श्रमिक का मुद्दा लेकर वर्तमान मे विभिन्न संगठन इस उधोग के वर्तमान स्थिति को प्रभावित करने का प्रयास कर रहे है यह बात आवश्य है कि कालीन उधोग में भारी संख्या मे बच्चे प्रत्यक्ष या परोक्ष रूप से लगे हुए है, पर कालीन उधोग मे लगे लड़को का स्वरूप अन्य बड़े उधोगो में लगे बाल श्रमिको की तुलना में भिन्न है अन्य बडे पैमाने के उधोगो मे लगे बाल श्रमिक विभिन्न प्रकार के औधोगिक घटनाओ और दुर्घटनाओ के शिकार होते है जब कि कालीन उधोग मे ऐसा नही है । कालीन उधोग मे लगे बाल श्रमिको की तीन श्रेणियो मे रखा जा सकता है ।

1- वे जो अपने माँ बाप या परिवार के साथ काम करते है ।

2- वे जो गाँव या पडोस के व्यक्ति के घर बुनाई का कार्य करते है ।

3- वे जो दूरदराज के क्षेत्र के आकर अन्य क्षेत्रो मे आकर बुनाई करते या सीखते है। इन तीनो प्रकार के वर्गो मे सर्वेक्षण के दौरान प्रथम वर्ग के बाल श्रमिक अधिक संख्या मे देखने को मिलते है । अपने परिवार मे रहकर गरीबी और अशिक्षा के वातावरण मे जीने की विवशता के बजाय बुनाई का कार्य बचपन से ही सिखने और भारतीय कला को जीवित रखने के प्रशिक्षण द्वारा वह एक आत्मनिर्भर बुनकर बन कर वह तैयार

होता है। इसी भावना से प्रेरित वह यदि पड़ोसी के घर पर बुनाई का कार्य सीखता है या अपने घर से दूर दूसरे स्थानो पर बुनाई का कार्य सीखता है तो उसे बाल बधुआ मजदूर की श्रेणी मे नही रखा जा सकता है ।

अपने माँ बाप के साथ बालको का उनके कार्य मे हाथ बटाने की भूमिका को आर्थिक दृष्टिकोण से जन सांख्यिकीय संक्रान्ति सिद्धान्त के आधार पर भी नही नकारा जा सकता है इस सिद्धान्त के अनुसार किसी देश की जन संख्या को तीन अवस्थाओ से होकर गुजरना पड़ता है इस सिद्धान्त की दूसरी अवस्था मे स्वास्थ्य सुविधाओ के बढने के कारण मृत्यु दर कम हो जाती है लेकिन जन्म दर मे विशेष कमी नही होती है परिणाम स्वरूप परिवार का आकार बड़ा हो जाता है यह जन संख्या के विकास की दूसरी अवस्था होती है । संसार के सभी विकास शील देश जन संख्या विकास के इसी अवस्था मे होते है भारत भी उनमे से एक होगी है । जन संख्या की दूसरी अवस्था मे परिवार का आकार बड़ा होने के कारण आश्रित जन संख्या अधिक होती है और अर्जित करने वाली जन संख्या कम होती है परिणामस्वरूप प्रति व्यक्ति आय का स्तर न्यून होता है । परिवार की मुखिया के आय स्तर मे वृद्धि के लिए बच्चो द्वारा इनके कार्य मे हाथ बटाया जाता है जिससे परिवार की आय मे वृद्धि होती है ।

जन साख्यिकीय सक्रान्ति सिद्वान्त के इस तथ्य को भदोही ज्ञानपुर मीरजापुर कालीन उत्पादन क्षेत्र मे व्यवहारिक रूप से देखा जा सकता है । इस क्षेत्र के बुनकर प्राय:सीमान्त कृषक या भूमि हीन मजदूर हुआ करते है इन्हे कृषि के समय पूरे वर्ष भर और पर्याप्त मात्रा मे रोजगार नही मिल पाता हैअत: वे कालीन की बुनाई का कार्य अपनी आय को बढ़ाने के लिए करते है जिसमे उन परिवारो के बच्चो द्वारा भी सहायता की जाती है जिन्हे बाल श्रमिक का नाम दिया गया हैकि परिवार के मुखिया की आय मे वृद्वि के लिए बच्चो द्वारा की गयी सहायता के लिए बाल श्रमिको के शोषण और उत्पीडन का नाम नही दिया जा सकता है ।

उपरोक्त आर्थिक पक्ष के अतिरिक्त कालीन उधोग मे बाल श्रमिको की भागदारी का एक कलात्मक पक्ष है कालीन मे गांठो के लगाने के कार्य के लिए मुलायम अगुलियां अधिक उपयुक्त मानी जाती है । इसके अतिरिक्त कालीन की बुनाई के लिए एक कुशल कारीगर बनने के लिए करघे पर कम से कम दस वर्ष तक कार्य करना आवश्यक होता है इस प्रकार यदि 14 वर्ष से तक करघो पर कार्य करना शुरू करता है तो वह चौबीस या पचीस वर्षा की उम्र तक एक मास्टर बुनकर बन कर तैयार होता है यदि आर्थिक अभाव मे बुनकर अपने

परिवार के सदस्यों को करघे पर कार्य करने के लिए लगा देता है तो इसमे कोई आर्थिक या समाजिक बुराई नही है ।

कालीन की बुनाई की कला किसी परिवार मे पीढी दर पीढ़ी एक परम्परा के रूप से प्राप्त होती है यदि इसे प्रारम्भिक वर्षों से न सीखाया जाय तो इस क्षेत्र मैं दक्षता नही प्राप्त हो सकती । अत: व्यवसाय सम्बन्धी दक्षता प्राप्त करने के लिए भी बाल श्रमिलो का उधोग मे लगना आवश्यक है। भारतीय अर्थव्यवस्था अभी भी पूर्णतया समाजवादी ढाचे पर आधारित हो सकती है इसे मिश्रित अर्थव्यवस्था का नाम दिया जाता है अभी भी देश की आधी जन संख्या गरीबी की रेखा के नीच अपना जीवन यापन करती है। औधोगिक क्षेत्र मे औधोगिक श्रमिको को समाजिक सुरक्षा के नाम पर थोड़ी बहुत सुरक्षा सरकार द्वारा दी गयी है पर कृषि क्षेत्र मैं उसका भी अभाव है। दूसरी ओर विकसित देशो मे नागरिक एक ऐसे समाज मे रहते है जहाँ प्राय: सभी चीजो की गारन्टी सरकार द्वारा दी जाती है । बच्चे के जन्म से लेकर "अन्तिम संस्कार तक " की देखरेख सरकार करती है जो एक पूर्णतया समाजवाद पर आधारित अर्थव्यवस्था की विशेषता होती है दूसरी ओर भारतीय अर्थव्यवस्था मैं समाजिक सुरक्षा विकसित नही हुई है क्योकि संसाधनो की कमी है ।

भारतीय अर्थ व्यवस्था मे खनन जैसे कठिन और खतनाक पेशे मे बच्चे कार्यरत है उन्हे भी पूरी सुरक्षा नही मिल पर रहा है। एक अनुभाग के आधार पर भारत वर्ष में 5 करोड से अधिक बच्चे कार्य करते है जिसमे से लगभग । % बाल श्रमिक कालीन उधोग मे लगा हुआ है ऐसी स्थिति मे कालीन उधोग का मुद्दा उठाना उधोग को हानि पहुँचाना है । वर्तमान मे भदोही ज्ञानपुर मीरजापुर क्षेत्र में सीमान्त कृषको और भूमिहीन मजदूरो के समक्ष परिवार के पोषण और दोनो समय की रोटी एकत्र करना एक समस्या है और इस समस्या को दूर करने में कालीन उधोग एक सहायक है कालीन उधोग मे बाल श्रमिको का शोषण नही होता है उनके शोषण का नारा लगाना आर्थिक दृष्टिपर तो नही बल्कि राजनैतिक दृष्टिकोण से उचित कहा जा सकता है ।

महिला श्रमिक

कालीन उद्योग मेमहिलाओ की भागीदारी अभी भी नागण्य है महिलाए करघो पर कालीन के बुनाई का कार्यनही करती है। बुनकरो के परिवारो के सर्वेक्षण मे कोई भी ऐसा परिवार नही पाया गया जिसमें महिलाओ द्वारा बुनाई का कार्य किया जाता है। महिलाओ को भूमिका कालीन उद्योग मे केवल इतनी हैकि वे कालीन के लिए घर पर आये हुए कच्चे माल जैसे ऊन इत्यादि को निकालने और ठीक करने का कार्य करती है ।

बुनकरो से इस सम्बन्ध मे बातचीत की गई और उनसे यह कहा गया कि इस कार्यम महिलाओ को भी क्यो नही लगाया जाता तो इस प्रश्न को उत्तर मे 61% बुनकरो का यह विचार था कि महिलाओ द्वारा घरेलू कार्य किये जाते है तथा उनके पास घर के कार्य और कृषि कार्य के लिए उन्हे कालीन की बुनाई के कार्य मे नही लाया जा सकता है । 127% बुनकरो का यह विचार था कि घर के बच्चे पढाई लिखाई में अधिक मन नही लगाते है और जो पढ लिखाये है उन्हे नौकरी नही मिलती है इस लिए बच्चो को भी बुनाई के कार्य मे लगाना अधिक उपयुक्त है क्योकि खाली समय मे यदि बच्चो को कालीन मे न लगाया गया तो उनके भविष्य के जीवनमे आर्थिक कठिनाई उत्पन्न होगी साथ ही वे अपनी जीविका अर्जित नही कर सकेगे । और वे बुरे समाज मे पड़कर किसी भी लायक नही रह जायेगे ऐसी स्थिति मे स्त्रियो को बुनाई के कार्य मे लगाने

बजाय बच्चों को ही बुनाई के कार्य मे लगाना अधिक उपयुक्त है बुनकरो ने यह भी स्पष्ट किया कि हमारी आर्थिक स्थिति ऐसी नही है कि बच्चो की पढाई लिखायी पर अधिक व्यय नही कर सकते है इस लिए बच्चो को आवारा बनने के बजाय काम मे लगाना अधिक उपयुक्त है बुनाई का कार्य एक परम्परागत कार्य है जो परिवार मे पीढी दर पीढी से चला आ रहा है। अतः बच्चो को बुनाई के कार्य मे लगने से परिवार को जीविका अर्जित करने की सुरक्षा प्राप्त होती है महिलाओ को इस कार्य मे नही लगाया जा सकता क्योकि उनके पास परिवार की जिम्मेदारियाँ अधिक होती है। इसके अतिरिक्त 12 % बुनकर परिवारो ने यह स्पष्ट किया कि महिलाए कृषि क्षेत्र मे मजदूरी का कार्य करती है जिससे परिवार को आय प्राप्त होती है। बुनाई का कार्य एक ऐसा कार्य है जिसमे प्रशिक्षण के लिए एक लम्बा समय आवश्यक होता है जो बुनकर परिवारो द्वारा उनके आर्थिक स्थिति खराब होने के कारण नही दिया जा सकता है इस लिए महिलाओ को कालीन उद्योग मे लगाना उपयुक्त नही समझा जाता है । महिलाओ के कालीन उद्योग मे न लगाने के लिए बुनकरो द्वारा स्पष्ट किये गये कारणो को सारणी संख्या - 48 मे स्पष्ट किया गया है ।

सारणी संख्या - 48

महिलाओ का कालीन उधोग मे न लगने के कारण

महिलायो के कालीन उधोग मे भाग न लेने का कारण	बुनकर परिवारो की संख्या
1- पारिवारिक कार्य का अधिक होना	61
2- बच्चो का पढाई मे मन न लगना और खाली रहने पर इधर-उधर घूमना ।	27
3- महिलाओ द्वारा मजदूरी करना	12
कुल	100

कालीन उधोग मे वर्तमान मे बाल श्रीमको के सम्बन्ध मे विभिन्न भ्रान्तियो अफवाहो और समस्याओ को विभिन्न संगठनो द्वारा उठाये जाने के कारण अब कुछ लोग ऐसे सोचने लगे है कि इस उधोग मे बाल श्रीमको के बजाय महिलाओं को बुनाई के कार्य मे लगाया जाय क्योकि बाल श्रीमको के बारे मे यह कहा जा सकता है कि बालको को अगुलियाँ मुलायम होने के कारण इनके द्वारा गुणवत्ता

के कालीन अधिक सरलता से बनाये जाते है। इसे लेकर 18 वर्ष तक के बच्चो के सम्बन्ध मे यह कहा जाता है कि इन बच्चो द्वारा कालीन की बुनाई, बेराई, गांठ लगाने, वाली खोलने और लच्छियां बनाने का कार्य प्रौढ श्रमिको की तुलना में अधिक तेजी से कर लिया जाता है इस लिए बाल श्रमिको को इस उधोग मे लगाया जाता है ।

वर्तमान मे कुछ कालीन निर्यातिक और कालीन से सम्बन्धित व्यक्ति अब यह विचार स्पष्ट करने लगे है कि जब गुणवत्ता वाले कालीन पुरूष बुनकरो की तुलना मे बाल श्रमिको द्वारा अपेक्षाकृत अधिक तेजी से एंव सफलता पूर्वक बनाया जाता है तो इस कार्य में महिलाएं बाल श्रमिको का स्थान ले सकती है इस सम्बन्ध में श्री अब्दुल बारी मैनेजिंग डाइरेक्टर सबनी कारपेट लिमिटड भदोही का यह विचार है किजब भारतीय महिला कृषि उधोग और कल कारखानो मे अधिक सफलता पूर्वक कार्यकर रही है तो उन्हे कालीन बुनाई का प्रशिक्षण भी दिया जा सकता है जिससे प्रशिक्षण के पश्चात वे किसी निर्यातिक फर्म के साथ स्वतन्त्रता पूर्वक कार्य कर सके । श्री बारी ने इस सम्बन्ध मे यह सलाह दिया कि एक प्रयोग के आधार पर महिलाओ के लिए कुछ प्रशिक्षण केन्द्र गांव एंव विकास खंड स्तर पर

स्थापित किया जाना चाहिए । जिससे इन महिलाओ को इनके संरक्षको एंव माता- पिता के देखरेख मे अपने ही गांव के या विकास खण्ड के प्रशिक्षण केन्द्रो पर बुनाई कार्य का प्रशिक्षण लेने हेतु कोई संकोच न हो । इस प्रकार की प्रशिक्षित महिलाए सहर्ष शादी के पूर्व अपने घर पर एंव शादी के पश्चात ससुराल मे कालीन बुनाई का कार्य करके अपने परिवारी की वित्तीय सहायता कर सकती है । यह महिलाए समया अन्तराल में अच्छी बुनकर अथवा मास्टर बुनकर हो सकती है और निर्यात योग्य अच्छे कालीन तैयार कर सकती है इनमे से कुछ एक महिलाए अपना अलग प्रशिक्षण केन्द्र गांव विकास खण्ड नगर मे चला कर अन्य महिलाओ को भी प्रशिक्षित कर सकती है ।कुछ महिलाएं बेराई और कालीन बुनाई का कार्य वर्तमान समय मे कुछ एक गांव मे कर रही है किन्तु इनको इस कार्य के लिए विशेष रुप से प्रशिक्षण दिया जाना न केवल इनके हित में है, बल्कि भारतीय हस्तनिर्मित कालीन उधोग के हित में है इन प्रशिक्षित महिला कलाकारो मे से कुछ एक दूरदर्शी एंव बुद्धिमान महिलाए भविष्य में अच्छी कालीन निर्यातक भी हो सकती है । उन्होने यह भी सुझाव दिया कि सभी पुरुष एंव महिला बुनकरो को राष्ट्रीय कृत बैंको द्वारा कालीन काठ एंव कच्चा माल की वित्तीय सहायता सरकार की किसी योजना के अन्तर्गत दिया जाना चाहिए । जिससे उन्हे निर्यातको से इस कार्य के लिए एडवान्स न लेना पडे और वह अपनी इच्छानुसार अच्छे निर्यातको एंव अच्छे भुगतान कर्ता कालीन व्यापारी को कालीन निर्माण हेतु देने मे मूल्य का लाभ प्रतिस्पर्धात्मक रुप से अधिक मिले ।

निष्कर्ष

कालीन उद्योग मे बुनाई का कार्य बुनकरो के घर पर किया जाता है। जिस परिवार मे बुनाई का कार्य किया जाता है उसके सदस्य मिल जुल कर बुनाई के कार्य मे मदद करते है बाल श्रमिको या 14 वर्ष के बच्चे जो बुनाई का कार्य करते है उनके सम्बन्ध मे यह कहा जा सकता है कि बाल श्रमिक शोषण मुक्त और स्वास्थ्य की दृष्टि से हानिकारक कार्य नही कर रहे है। कालीन की बुनाई एक कला है। जिस परिवार में यह कार्य होता है उस परिवार के बड़े सदस्यो से सीखते है। जो एक कुशल बुनकर होता है और वह भी अपने बुर्जुगो से बुनाई का कार्य सीखते है। कालीन की बुनाई के कार्य की तुलना एक बड़े उद्योग से नही की जा सकती है, और न ही यह कहा जा सकता है कि इनके अन्तर्गत बाल श्रमिको के साथ पशुवत व्यवहार किया जाता है उन्हे तरह- तरह से पीडित किया जाता है उन्हे यातनाएँ दी जाती है, और उन्हे अधिक समय तक कार्यकरने के लिए मजबूर किया जाता है इस प्रकार उत्पीड़ित किया हुआ बाल श्रमिक मशीन की भाँति गाँठ लगाने का कार्य तो कर सकता है पर कलात्मक डिजाइन का उत्पादन नही कर सकता है। ऐसा कहा जाता है कि कालीन उद्योग मे बाल श्रमिक बधुआ मजदूरो की स्थिति में है पर अधिनियम के अन्तर्गत बधुआ मजदूर की दी गयी परिभाषा कालीन उद्योग के बाल श्रमिको पर नही

नही लागू होती है कालीन उधोग तथा अन्य बड़े पैमाने के उधोग में सबसे बड़ा अन्तर यह है कि कालीन उधोग एक कुटीर उधोग है और यह उधोग कला पर आधारित है, मशीनो पर नही । इसके अन्तर्गत किसी बन्धन या मजबूरी के अन्तर्गत कार्य नही कराया जा सकता है यह बात अवश्य है कि बाल श्रमिको के कार्य करने की दशाएं सन्तोषजनक न हो और उन्हे आधारभूत अधिकारो को प्राप्त करने के अवसर प्रदान न किये जाते हो । क्योकि कालीन उधोग के बाल श्रमिक अन्य उधोगो के बाल श्रमिको की भांति नही है। वे कालीन की बुनाई का कार्य अपने घरो पर या करघो पर अपने परिवार के बड़े सदस्यो के निदेशन मे सिखकर करते है वे निर्माताओ तथा ठेकेदारो के प्रत्येक प्रकार के बन्धन से मुक्त होते है। इस लिए कालीन उधोग के बाल श्रमिको को बधुआ मजदूर के श्रेणी के अन्तर्गत नही रखा जा सकता है। इन बाल श्रमिको को जब कभी भी बधुआ मजदूर से तुलना की गयी है तो उससे भदोही मिर्जापुर क्षेत्र के कालीन उत्पादक को हानि हुई है । लोगो ने अपने बच्चो से काम लेना बन्द कर दिया है और उत्पादन कम हुआ है जिससे उनकी आय प्रभावित हुई है ।

अंत: उधोग के हित में और क्षेत्र की ग्रामीण गरीब जनता के हित को ध्यान मे रखते हुए कालीन उधोग को ऐसे उधोग की श्रेणी में न रखना हित कर होगा जिससे बधुआ मजदूर कार्य करते है ।

न्यूनतम मजदूरी और कार्य करने की दशाएं

कालीन उधोग मे मजदूरी प्राय:कार्य के आधार पर दी जाती है इस लिए न्यूनतम मजदूरी के स्तर को निर्धारित करने का औचित्य नही है फिर भी शिक्षा प्राप्त करने का अधिकार सम्मान के साथ रहने का अधिकार आदि के सम्बन्ध में उपयुक्त अधिनियम पर विचार किया जा सकता है इस सम्बन्ध मे कालीन उधोग के ढाचे उसके लागत ढाचा और उत्पादन की प्रक्रिया को ध्यान मे रखकर उपयुक्त कानूनो के निर्माण पर विचार किया जा सकता है क्योकि कालीन उधोग एक विदेशी विनिमय अर्जित करने का एक मात्र साधन ही नही है बल्कि एक श्रम पर आधारित कुटीर उधोग है। इस उधोग मे लगे हुए बालको को स्वतन्त्र बाल श्रमिको की संज्ञा नही दी जा सकती है। वह अपने परिवार के बडे सदस्यो के साथ उनके निर्देशन मे करघे पर कार्य करता और करघे पर कार्यकरने के साथ-साथ उसे उससे व्यवसाय सम्बन्धी प्रशिक्षण भी प्राप्त हो जाता है वह बुनाई कला मे प्रवीण हो जाता है। बुनाई कला मे सभी बारीकियो और विशेषताओ को प्रारम्भिक स्तर में ही वह जान जाता है, और इसी ट्रेनिंग के पश्चात वह एक कुशल बुनकर बन जाता है जिसे मास्टर बुनकर कहते है। इन परीस्थितियो में कालीन

उधोग मे लगे वाल श्रमिको के लिए एक अधिनियम की रूपरेखा तैयार करना कठिन है फिर भी यदि निकट भविष्य मे ऐसा अधिनियम बनाया जाता है। तो उसे लागू करने के लिए उपयुक्त संस्थाओ संगठनो और प्रयासो की आवश्यकता होगी । बाल श्रमिको के सम्बन्ध मे होने वाले अपराधो औरदुर्घटनाओ का दायित्व निश्चितकरने के लिए बाल श्रमिको के प्रयोग की सीमा का निर्धारण किया जा सकता है। ऐसी दशाएं निश्चित की जाती है जिससे उनका शोषण रूक सके, साथ ही उसे अनिवार्य शिक्षा न्यूनतम मजदूरी स्वास्थ्य सम्बन्धी दशाए, सम्मान का जीवन और एक स्वतन्त्र नागरिक के अधिकार प्राप्त हो सके । विश्व के विभिन्न देशो मे ऐसी धारणा फैलाई जा रही है । कि हस्तनिर्मित्त कालीनो का काम बधुआ श्रमिको द्वारा किया जाता हैइससे बधुआ मजदूरो की बाजार मे प्रतिष्ठा खराब हुई, साथ मैं कीमते भी कम हो गयी है। इसके अतिरिक्त अधिक से अधिक खरीददार आधुनिक ढग से बने तिब्बत के कालीन खरीदने लगे है। ऐसी रिपोर्ट से जर्मनी के लोगो को धक्का लगेगा और वे बाल-श्रमिको द्वारा बनाया गया कालीन खरीदने के बजाय ऐसे कालीनो को खरीदने लगे है जिसमे बाल श्रमिक नही लगे होते है। ऐसी धारणा बेल्ड स्टेटर को मिली है इस लिए जर्मनी मे भारतीय कालीनो के सम्बन्ध मे फैली हुई गलत धारणा को हटाना होगा । इसके लिए यूनियन और उपभोक्ता संगठनो का सहारा लेना होगा ।

अध्याय - 8

कालीन उद्योग के लिए वित्त व्यवस्था

कालीन उद्योग में उत्पादन का कार्य अलग-अलग स्तरों पर अलग-अलग इकाइयों द्वारा सम्पन्न किया जाता है। कालीन उद्योग की उत्पादन की संगठनात्मक व्यवस्था के अन्तर्गत एक कड़ी उत्पादक या निर्यातकर्ता की है जो एक ओर विदेशी बाजारों से आदेश प्राप्त करते हैं और अपने आदेश के आवश्यकतानुसार ठीकेदारों के माध्यम से बना हुआ माल प्राप्त करते हैं। दूसरा वर्ग उन व्यक्तियों का है जो इन उत्पादकों या निर्माणकर्ता से कालीन निर्माण के लिए आदेश प्राप्त करते हैं, और कालीन बुनाई का कार्य सम्पन्न कराते हैं। तीसरा वर्ग बुनकरों का है जो ठेकेदारों के आदेश के अनुसार बुनाई का कार्य करते हैं जिन्हें करघा स्वामी भी कहा जाता है।

वित्तिय व्यवस्था की दृष्टिकोण से केवल उत्पादकों या निर्यातकर्ताओं की संस्थागत वित्त की सुविधा प्राप्त है जिसे निर्यातवित्त की संज्ञा दी जाती है। उद्योग के लिए प्राप्त होने वाला वित्त अधिकांशतः निर्यात की क्रियाओं के लिए प्राप्त होता है। निर्यात वित्त व्यापारिक बैंकों से अन्य बैंकों की तुलना में कम ब्याज की दर पर मिलता है। एक अगस्त 1986 से

हस्तनिर्मित ऊनी कालीनो के लिए निर्यात वित्त 9.5% ब्याज की दर प्राप्त हुआ था पर वर्तमान मे यह व्यापारिक बैंको द्वारा प्रतिशत ब्याज की दर पर प्राप्त होता है। हस्तनिर्मित ऊनी कालीन केवल भदोही मिर्जापुर क्षेत्र के लिए विदेशी विनिमय के प्राप्ति का स्रोत नही है बल्कि उत्तर प्रदेश के लिए विदेशी विनिमय अर्जित करने का एक प्रमुख स्रोत है। मिर्जापुर वाराणसी कालीन उत्पादन क्षेत्र में 190 करोड रूपये का निर्यात वित्त व्यापारिक बैंको द्वारा दिया गया । निर्यात वित्त और सामान्य अग्रिम की क्रियाओ मे निम्नलिखित अन्तर है ।

1- निर्यातवित्त के अन्तर्गत निर्यात का आदेश होता है जिसे लेटर आफ क्रेडिट (Letter of Credit) कहते है ।

2- निर्यात वित्त के लिए दिए गये अग्रिम स्वतः भुगतान वाले हुआ करते है प्रत्येक अगले निर्यात के लिए आदेश दिया जाता है वह आदेश की रकम प्राप्त करने के समय उसका भुगतान हो जाता है ।

निर्यात वित्त के प्रकार

बैंको से निर्यात के लिए दिया गया वित्त सभी क्रियाओ के लिए दिया जाता है। जिसे दो भागो में बाटा जा सकता है ।

(क) माल जहाज पर चढ़ने से पहले

(ख) माल जहाज पर चढने के बाद

कालीन उद्योग के लिए प्राप्त होने वाले निर्यात वित्त को दो भागो मे बांटा जा सकता है ।

1- पैकिंग साख अग्रिम (Packing Cradit Advances.)

क- (Hypothecation)

ख- (Mandi type)

ग- (Lock & Key)

5- Clean Advance Against Letters of credit Confirmed orders (for Manufacturing the ordered goods)

पैकिंग साख अग्रिम पैकिंग साखवित्त निर्यात कर्त्ताओ को क्रय करने, निर्माण करने, विद्यमान परिवहन गोदाम मे रखने के लिए पैकिंग और निर्यात के लिए भेजे जाने वाले माल के जहाज पर लादने के लिए दिया जाता है। यह वित्त निर्यातकर्ता को प्रत्यक्ष रूप से कभी-कभी माल के आपूर्ति करने वाले को दिया जाता है ।

रेलवे/ ट्रक रसीदो के आधार पर दिया गया ऋण

जहाज पर माल लदने के बाद प्राप्त ऋण

बिलो के आधार पर अखिरी निक्षेप

बिलो के क्रय करने की सुविधा

जब निर्यात संबंधी प्रपत्रो को भुगतान के लिए भेजा जाता है ।

1- पैकिंग साख वित्त - व्यक्तिगत निर्यात के आदेश के आधार पर कालीन निर्यात के लिए दिया जाता है। विशेष परिस्थितियों मे कालीन के निर्यात के लिए बिना निर्यात आदेश या लेटर आफ क्रेडिट के दिया जाता है। यह वित्त प्राथमिक प्रतिभूतियो के आधार पर दिया जाता है। कालीन उधोग मे निर्यात वित्त अधिकांशत: कच्चे माल जिसमे ऊन इत्यादि होता है या बन्दरगाहो को भेजे जाने वाले बने मालो के आधार पर दिया जाता है। बैंको द्वारा इन सब कार्यों के लिए दिए जाने वाला ऋण केवल उसी समय दिया जाता है, जब निर्यात साख और गारन्टी निगम या जमा बीमा या साख गारन्टी निगम द्वारा, इनमें होने वाली हानि की गारन्टी ली जाती है। पैकिंग साख वित्त कालीन उधोग को अधिकतम 6 महीने के लिए या 180 दिन के लिए दिया जाता है ।

2- <u>पोस्ट शिपमेन्ट फाइनेन्स</u> - जब निर्यातकर्त्ता देश एक बार माल जहाजो पर लाद लेते है तो निर्यातकर्ता के पास जहाज पर लादने का बिल या हवाई जहाज पर लादने का बिल या कभी-कभी उसके पास पोस्टल रसीद हुआ करती है। इसी के साथ अन्य आवश्यक प्रपत्र जैसे एक्सचेन्ज बिल, बीमा से सम्बन्धित कागजात, इनवायस या पैकिंग लिस्ट इत्यादि बैंक को माल छुडाने के लिए भेज दिए जाते है ।

भारत वर्ष मे माल जाने की तारीख से अधिकतम समय जिसमें भेजे हुए माल की कीमत प्राप्त होनी चाहिए । यह 6 महिने का है ।

इस प्रकार बिल आफ एक्सचेन्ज का भुगतान प्राप्त करने की एक सीमा निर्धारित है। हस्तनिर्मित कालीनो का अधिकतर निर्यात स्वीकृति के प्रपत्रो के आधार पर होता है। जैसे (Document on Acceptance D/A) स्वीकृति प्रपत्रो के आधार पर किये गये निर्यात के साथ बैंक की गारन्टी आवश्यक होती है। जहाज पर माल चढ जाने के पश्चात प्राप्त होने वाले वित्त निर्यात बिल या जो बिल माल के मूल्य वसूल करने के लिए भेजा जाता है । उसके मूल्य के आधार पर ओवर ड्राफ्ट के रूप मे दिया जाता है । पर यदि निर्यात बिलो को भुगतान निर्यात के पक्ष मे लेटर आफ क्रेडिट के द्वारा होता है तो उन्हे बैंको द्वारा स्वीकार कर लिया जाता है ।

कालीन निर्यात की वित्त सम्बन्धी समस्याएँ

कालीन निर्यात से सम्बन्धित वित्त की कुछ समस्याए व्यापार की क्रियाओ से सम्बन्धित है और कुछ श्रेणियो से सम्बन्धित है । कालीनो का निर्यात विदेशी बाजारो की दशाओ पर निर्भर है इनमे विशेषकर पश्चिमी जर्मनी और सयुक्त राज्य अमेरिका के बाजार मे जो विश्व के बड़े कालीन क्रेता है। जब बाजार में मन्दी की परिस्थितियो होती है तो निर्यातकर्ताओ को उनके

निर्यात का पूरा मूल्य और बैंको का वित्त फँस जाता है। साथ ही उन्हे चीन और पाकिस्तान ऐसे देशो से स्पर्धा भी करनी होती है। कभी कभी खरीददार लेटर आफ क्रेडिट को खरीद लेता है और निर्यात स्वीकृति के प्रपत्रो के आधार पर होता है जिससे निर्यातकर्ता जोखिम की स्थिति मे होता है। ऐसी स्थिति का कुछ खरीददारो द्वारा लाभ उठाया जाता है और निर्यात के भुगतान मे अधिक समय -समय लगा दिया जाता है। इस प्रकार का कार्यप्राय: ऐसे भारतीयो द्वारा किया जाता हैजो विदेशो मे जाकर बस गये है, और भारत से कालीन का आयात करते है। इसके अतिरिक्त एक बड़ी संख्या मे निर्यात बिल वापस कर दिए जाते है। और उनमें यह बहाना लगा दिया जाता है कि कालीनो का निर्माण खरीददारो द्वारा पसन्द की गयी डिजाइन के आधार पर नही किया गया है। इस सम्बन्ध मे निर्यात साख और गारन्टी निगम भी अधिक सहायक नही हो सका है, क्योकि

1- विदेशी ग्राहको की सभी शर्तो को पूरा करना कठिन रहा है।

2- ऐसे बिल जो कालीनो के गुण के उपयुक्त न होने के कारण वापस कर दिए जाते है। इन्हे निगम द्वारा स्वीकार नही किया जाता है। कभी- कभी विदेशी क्रेताओ द्वारा कालीनो के गुण के विवाद को लेकर बिल का भुगतान करने से इन्कार कर देते है।

कालीन व्यापार के अन्तर्गत उत्पादन प्रणाली इस प्रकार है कि इनके निर्माण के समय इतने अधिक श्रम की आवश्यकता होती है कि जो निर्यातकर्ता के साधनो से कही अधिक होती है। ऐसी स्थिति मे उसे बड़ी मात्रा मे ऋण पर निर्भर रहना पडता है। साथ ही विदेशी बाजारो मे बढती हुई स्पर्धा के कारण इसे विदेशी बाजारो मैं शो रूम बनवाने की आवश्यकता होती है। इसके अतिरिक्त टैलेक्स मशीन लगाना विदेशी खरीददारो के रहने के लिए अतिथिगृह का निर्माण करना आदि की आवश्यकता होती है कभी-कभी कार्यशील पूंजी को स्थिर सम्पत्तियो को खरीदने मे लगा दिया जाता है ।

कार्यशील पूंजी की आवश्यकता भी समय के अनुसार घटती बढती है। उसमे से कुछ आवश्यकताए मौसम के अनुसार बदलती रहती है। कुछ खर्च वाली होती है। उदाहरण के लिए वर्षा ऋतु मे कालीन के सूखने के लिए समय लगता है। अत: एक बड़ी मात्रा मे कार्यशील पूंजी उसमे फँस जाती है। इसी प्रकार कुछ ऐसी वित्तिय आवश्यकताए सामने आ जाती है। जिसे एकाएक पूरा करना होता है जैसे बन्दरगाहो पर माल के उतारने पर बिल का समय पर भुगतान न होना । इस प्रकार की आवश्यकताओ को पूरा करने के लिए निर्यातक बैक पर आश्रित होता है । और बैक को ओवर ड्राफ्ट देना होता है। जिससे ऋण प्राप्त करने मैं निर्यातक्ता को परेशानी होती है। किसी भी ऋण कर्त्ता को ऋण लेने से पहले इस प्रकार की परिस्थितियो को हल करना होता है ।

कभी-कभी बैंकों को कालीन निर्माण इकाइयों के वित्त के प्रयोग के सम्बन्धित कठिनाइयों का सामना भी करना पड़ता है। क्योंकि कालीन निर्माण की इकाइयां वाराणसी और मिर्जापुर जिले में दूर-दूर तक फैली है। कालीन की बुनाई का कार्य बुनकरों द्वारा अपने घर पर किया जाता है। इस प्रकार कच्चे माल बहुत दूर-दूर तक फैले हुए है। बैंकों से प्राप्त होने वाला ऋण सस्ती ब्याज की दर पर प्राप्त होता है इस लिए केवल निर्यात के लिए ही ऋण दिया जाता है जिससे उसका भुगतान शीघ्रता से मिल जाय।

निर्यात वित्त का एक महत्वपूर्ण कार्य कार्यशील पूंजी से सम्बन्धित वित्त है। कार्यशील पूंजी का वित्त निम्न लिखित स्त्रोतों से प्राप्त होता है।

क- निर्यातक फन्ड

ख- क्रेता द्वारा दिया गया ऋण

ग- आपूर्ति कर्ता की साख

घ- बैंक से प्राप्त ऋण

निर्यातक फन्ड निर्यातकर्ता की जमा होती है और व्यवसाय में

लगा हुआ पूंजी अतिरेक होता है क्रेताओं से प्राप्त होने वाला ऋण कभी-कभी प्राप्त होता है, क्योंकि उन्हें उपयुक्त गुण का माल नियतिकर्ताओं के पास बिना रकम भेजे ही प्राप्त होता है । आपूर्ति कर्त्ता की साख बाजार की परिस्थितियों पर निर्भर करता है । आपूर्ति कर्त्ता की साख ऊँचे ब्याज दर पर प्राप्त होती है जिससे उत्पादन लागत पर प्रभाव पड़ता है ।

कालीन उद्योग मे कार्यशील पूंजी प्राप्त करने का एक प्रमुख और महत्वपूर्ण स्त्रोत वित्तीय संस्थाए या व्यापारिक बैंक है। जुलाई 1969 में प्रमुख बैंको के राष्ट्रीयकरण के पश्चात प्रमुख बैंक एक महत्वपूर्ण भूमिका अदा कर रहे है। एक ओर बैंक जमा में वृद्धि कर रहे है और दूसरी ओर ऋण भी देता है। निर्यात के लिए बैंको द्वारा ऋण का दिया जाना, बल्कि यह बैंको की इच्छा पर निर्भर है। बैंको को निर्यात ऋण देने के लिए तीन साल की योजना थी । क्योंकि

1- कालीन के उत्पादन मे एक लम्बा समय लगता है इस लिए एक साल की योजना पर्याप्त नही थी ।

2- अन्तराष्ट्रीय व्यापार होने के कारण एक लम्बे समय के लिए दिया गया वित्त उपयोगी और लाभकारी होता है ।

3- इससे बैंक और ऋण प्राप्त कर्त्ता दोनो समय की बचत होती है ।

कालीन उद्योग के लिए प्राप्त होने वाले निर्यात वित के सम्बन्ध में निम्नलिखित सुझाव दिए जाते है ।

1- बैको द्वारा निर्धारित नियम व्यवहारिक होना चाहिए । कालीन व्यापार के स्वभाव के अनुसार बैको के अपने नियम निर्धारित होने चाहिए । जिसे साख सीमा के निर्धारण मे ऋण कर्ताओ द्वारा माल प्राप्त करने मे लगने वाले सामनो का निर्धारण होना चाहिए । बैको से ऋण प्राप्त करने मे निम्नलिखित कमियाँ पायी गयी है ।

1- बैक द्वारा निश्चित किये जाने वाले नियम सभी व्यापारो के लिए एक समान होते है । जब कि कालीन उद्योगएक ऐसा उद्योग है जो छोटे व्यापारियो द्वारा किया जाता है और अन्य उद्योगो के व्यापार से अलग होता है ।

2- बैक ऋण देते समय कडी नीति अपनाता है।

3- अधिकांश बैको के द्वारा ऋण प्रार्थना पत्र प्राप्त करने के लिए अधिक समय लगाते है ।

4- कुछ बैक के कर्मचारी आवश्यक निर्देशो से परिचित नही होते है जिसके कारण ऋण प्राप्तकर्ताओ को अधिक नुकसान और परेशानियो का सामना करना

पड़ता है। इन कमियों को दूर करने के लिए निम्नलिखित सुझाव दिए जाते है साख सीमा का समय से निर्धारण किया जाना बैंको मे निर्यातकों को ऋण प्राप्त करने मे किन- किन कठिनाइयों का सामना करना पडता है। इस सम्बन्ध मैं श्री भोला नाथ बरनवाल के विचार ज्ञात किये गये है ।[35] इन्होने यह स्पष्ट किया कि बैंको द्वारा निर्यात वित्त के सम्बन्ध मैं निर्णय लेने के लिए आवश्यक समय नही दिया जाता है। उनके विचार मे कालीन व्यापार का कार्य अन्य वस्तुओं के व्यापार की तुलना में अन्तर है । इस लिए प्राय: सभी बडे बैंको ने जो कालीन उद्योग के लिए ऋण देते है। उनमे क्रेडिट स्थराइजेशन सैल की स्थापना की जानी चाहिए । इस सैल के आफिसरो द्वारा कालीन निर्यातक के ऋण प्रार्थना पत्र पर 15 दिन के अन्दर सभी सूचनाएं एकत्रित करनी चाहिए और उनसे सभी सूचनाए एक साथ प्राप्त करनी चाहिए और सब सूचनाएं प्राप्त होने के पश्चात अगले 15 दिनो मे ऋण प्राप्त करने वालो की ऋण सीमा निर्धारित करनी चाहिए । उन्होने यह स्पष्ट किया कि बैंको से ऋण प्राप्त करने मे बहुत अधिक समय

35- श्री भोला नाथ बरनवाल, भोला नाथ कार्पेट प्राइवेट लिमिटेड धमिस्या वाराणसीमे मैनेजिंग डाइरेक्टर है और क्षेत्र के एक प्रमुख कालीन निर्यातक है ।

लग जाता है। जिससे निर्यातक अपनी स्थिति नही जान पाता ।

उन्होंने यह स्पष्ट किया कि उन्हे बैको से वित्त समय से प्राप्त होनी चाहिए ।

5- कार्यशील पूंजी के लिए दिए गये ऋण पर मांग पर वापसी लेना अव्यवहारिक है। कार्यशील पूंजी के लिए बैको से जारी किये गये ऋण मांग पर भुगतान की शर्तें जुडी हुई है। प्राय: पैकिंग साख अग्रिम यन्त्रों को खरीदने और कालीनो को जहाज से लदने के पहले विभिन्न खर्चों पर व्यय कर दिए जाते है। ऐसे ऋणो को बैक की इच्छा पर वापस नही किया जा सकता है । इस सम्बन्ध मे यह सिफारिश की जाती है कि इस प्रकार का ऋण देते समय बैको को 90 दिन का समय या आवश्यकतानुसार उससे अधिक समय दिया जाना चाहिए ।

6- <u>पैकिंग साख बिना निर्यात आर्डर के प्राप्त होना चाहिए</u>

भारतीय रिजर्व बैक ने बैको को ऐसे निर्देश दिए है कि निर्यातको को उनके ऋण सीमा का एक निश्चित भाग बिना निर्यात आदेश या (Letter of Credit) को पास किए ही देने का प्रबन्ध करे। पर ऐसा पाया गया है कि भदोही खमरिया ज्ञानपुर

और मिर्जापुर के उत्पादक क्षेत्रो मे बैको द्वारा रिजर्व बैक पर कम ध्यान दिया जाता है। कुछ बैक ऐसे है जो अब भी विभिन्न प्रकार के बैको से पैकिंग एडवान्सेस के लिए निर्यात आदेश समायोजन करते है कालीन उद्योग मे सबसे पहला ऋण बिल के आधार पर समायोजित किया जाना चाहिए। भले ही यह ऋण उस बिल से सम्बन्धित न हो। बैको को इस सम्बन्धमे रनिंग एकाउन्ट सिस्टम का पालन करना चाहिए। क्योकि कालीन का व्यापार एक ऐसा व्यापार है जिसमें निर्यात के आर्डर प्राप्त करने मे कठिनाई होती है, और निर्यात व्यापारमें, वृद्धि उस समय तक नही की जाती जब तक निर्यात के तरीके और प्रणालियो मे परिवर्तन नही किया जाता। बैक उनको वित्त देते है। और समय पर उनके पिछले व्यापार को और आवश्यकता को ध्यान मे नही रखता है। दूसरी और आयातकर्ताओ कि खरीददारी के तरीको मे फरक आया है। वे केवल भारत से ही व्यापार नही करते बल्कि पाकिस्तान चीन अफगानिस्तान और ईरानसे भी व्यापार करते है। इस देशो मे प्राय: निर्यात के आदेश नही दिए जाते बल्कि स्टाक से माल चुनाव कर लिया जाता है। ऐसी स्थिति मे निर्यात मे वृद्धि के लिए यह आवश्यक है कि बैको द्वारा बिना निर्यात आर्डरो को मांगे हुए फर्म के निर्यात की आवश्यकता को ध्यान मे रखकर उन्हे ऋण की आपूर्ति करावे।

7- <u>पैकिंग साख का समय</u> - कालीन उद्योग के लिए पैकिंग साख का समय निम्न प्रकार से उल्लिखित किया गया है जो सारणी संख्या 49 में दर्शाया गया है ।

सारणी संख्या -49

पैकिंग साख का समय

समय	ब्याज की दर प्रतिवर्ष
180 दिन तक	9.5 %
180 से 270 दिन तक (भारतीय रिजर्व बैंक के पूर्व स्वीकृति के अनुसार)	11 %
270 दिन से अधिक	16.5 %

श्री बरनवाल ने यह स्पष्ट किया कि कालीन के व्यवसाय की पद्धति और प्रणाली परिवर्तित हो रही है। एक ओर अच्छे से अच्छे गुणवाले कालीनो का उत्पादन किया जा रहा है । जिसके उत्पादन मे समय कुशलता और निवेश की रकम लगती है। दूसरी ओर निर्यातकर्ताओ को विदेशी खरीददारो की मांग को पूरा करने के लिए कुछ बना हुआ माल स्टाक मे रखना होता है क्योंकि निर्यात के आदेश उत्पादन से पहले नही प्राप्त हो जाते है । बल्कि जब उत्पादन हो जाता है तो उन्हे दिखाया जाता है और जब वे उसका चुनाव कर लेते है तब आदेश दिया जाता है ।

श्री बरनवाल ने यह स्पष्ट किया कि कालीन उद्योग के निर्यात को प्रोत्साहित करने के लिए कालीन निर्यातकर्ताओं को जहाज से पूर्व की सेवाएं 180 दिनों के स्थान पर 360 दिनों के लिए प्राप्त होनी चाहिए । यह सेवा 9.5% ब्याज की दर पर भी प्राप्त होनी चाहिए । इसी में निर्यातकों को रेडी स्टाक रखने के लिए भी ऋण दिया जाना चाहिए और इसके लिए लेटर आफ क्रेडिट की शर्त हटा देना चाहिए । उसके स्थान पर निर्यातकों से ऐसे लिखित प्रतिज्ञा लेनी चाहिए कि इस प्रकार रखा हुआ माल निर्यात किया जायेगा ।

<u>पूर्व जहाज साख</u> - पैकिंग साख अग्रिमों के अन्तर्गत पूर्व जहाज साख को पूरा किया जाता है । वर्तमान में अधिकांश बैंकों द्वारा इन दोनों प्रकार के ऋण को एक बना दिया गया है पर कुछ बैंकों में अभी भी इन्हें अलग- अलग रखा गया है । पूर्व जहाज साख जहाजों पर माल लादने के लिए बने आर० आर० या टी/ आर के आधार पर दिया जाता है इस बात को समाप्त करने के लिए आवश्यकता इस बात की है कि पैकिंग साखसीमा को एक ही पैकिंग साख सीमा के अन्तर्गत किया जाता है। सामान्य परिस्थितियों में पूर्व जहाज साख या (Pre Shipment Credit) निर्यात की जाने वाली

एफ ओ बी के मूल्य से अधिक नही या ऐसी वस्तु के घरेलू मूल्य इन दोनो मे जो भी कम हो उसके बराबर होनी चाहिए फिर भी जो वस्तुए नकद क्षतिपूरक समर्थन (Cash compensatort Support (CCS) or Cash Incentive) के अन्तर्गत होती है उनमे छूट भी दी जाती है। इस प्रकार के ऋण को निर्यात बिल के माध्यम से भुगतान किया जाता है। यदि निर्यात आदेश बन्द किया जाता है और निर्यातक इस आदेश के आड़े मैं लिए गये ऋण की अदायगी नही कर पाता है तो निर्यात को इस प्रकार के ऋण उस वस्तु को अन्य क्रेता को बेच कर भुगतान करने को मौका दिया जाना चाहिए ।

<u>पोस्ट शिपमेन्ट वित्त</u> : पोस्ट शिपमेन्ट वित्त मैं सबसे महत्वपूर्ण बात बैंको द्वारा दिए गये ब्याज का समय से सम्बन्धित होना भारतीय विदेशी विनिमय एसोसिएशन (FEDAI) द्वारा निर्मल ट्रांजिट पीरियड या सामान्य ट्रांजिट समय निश्चित किया गया है । जो सारणी संख्या 50 मैं दर्शाया गया ।

सारणी संख्या-50

पोस्ट शिपमेन्ट वित्त का समय

देश	विदेशी मुद्रा में बिल दिनो में	भारतीय मुद्रा में बिल दिनो में
संयुक्त राज्य अमेरिका कनाडा लैटिन अमेरिका	35	20
यूनाइटेड किंगडम ग्रेट ब्रिटेन।	15	20
यूरोप	25	20
अफ्रीका एण्ड एशिया	25	20
आस्ट्रेलिया एण्ड न्यूजीलैण्ड	30	20

उपरोक्त तालिका से यह स्पष्ट है कि यदि बिल का भुगतान विदेशी मुद्रा मे करना है तो इसका 15 दिन का समय और अगर भारतीय मुद्रा मे करना है तो 20 दिन का समय होना चाहिए। भारतीय मुद्रा के भुगतान के लिए 15 दिन कम समय रखा गया है। इसके सम्बन्ध मे श्री बरनवाल[36] ने यह सुझाव दिया कि केवल 20 दिन मे विदेशी से भुगतान भारत को किस प्रकार

हो सकता है। ऐसी स्थिति मे उन्होने यह व्यक्त किया कि सामान्य ट्राजिक समय या एन0टी0पी0 अपर्याप्त है । श्री बरनवाल ने यह स्पष्ट किया कि यह समय 10 वर्ष पहले निर्धारित किया गया है। इसमे संशोधन की आवश्यकता है एन0टी0पी0 का समय निर्धारित करने मे भौगोलिक तथ्यो को भी ध्यान मे रखना चाहिए । कुछ बड़े शहरो में डाक के माध्यम से कागजो का आवागमन तेजी से हो रहा है । पर अधिकतर कालीन निर्यातकर्त्ता पिछड़े और दूर के स्थानो पर निवास करते है। जहाँ पर डाकके माध्यम से कागज पहुचने मे अधिक समय लगता है। श्री बरनवाल ने यह भी स्पष्ट किया कि व्यापार सम्बन्धी नियम व्यापार के स्वभाव व तथ्यो पर आधारित किया जाना चाहिए । समुद्र के पार दूर के देशो मे रहने वाले आयात कर्ता बिलो का भुगतान उस समय करते है जब उनका माल उन तक पहुँच जाता है। इसमें समय लगता है ।
श्री बरनवाल ने अन्तर्राष्ट्रीय व्यापार मे किये जाने वाले व्यवाहार आयातकर्ताके माध्यम से और डाक व्यवस्था की देरी को ध्यान मे रखकर श्री बरनवाल ने यूरोप के देशो के लिए एन0टी0पी0 का समय 40 दिन और अन्य देशो के लिए 55 दिनका समय रखने का निश्चत किया । उन्होने विभिन्न कार्यों के लिए अलग-अलग समय निर्धारित करने की सिफारिशकी की जो निम्न प्रकार है ।

सारणी संख्या - 51

एन॰ टी॰पी॰के॰ सम्बन्ध मे सुझाव

मद	यूरोप दिन	अन्य देश दिन
1- एन॰टी॰पी॰ जो वर्तमान मे है	20	20
2-एन॰टी॰पी॰ जिसका सुझाव दिया जा रहा है सुझाव के आधार	40	55
ए- भारत वर्ष मे कागजातो का निर्माण	2	2
बी- विदेशी बैको को कागजो का भेजना	1	1
सी- भारत से विदेशो को डाक भेजने मे लगा समय	10	10
डी- खरीददारो द्वारा जहाजो के पहुचने तक बिल को रोकने मे लगाया समय	15	20
ई- विदेशो से भारत डाक आने मे लगा समय	10	10
एफ- भारतीय डाक व्यवस्था में लगा समय	02	02
	40	55

Carpet-e-world 1988 पेज नं 184 पर आधारित है

भुगतान प्राप्ति का दायित्व

कभी-कभी भारतीय बैंको का विदेशी बैंको से सम्पर्क नही होता जिसके कारण विदेशो से भारत को रकम का हस्तान्तरण करने मे अधिक विलम्ब होती है, और बैंक स्वयं विदेशो से कालीन का दाम वसूलने मे रुचि नही दिखाते। जब इस ओर उनका ध्यान आकृष्ट किया जाता है तब कही वे यह कार्य करते है। और वे समझते है कि उन्होने निर्यातकर्त्ताओ पर एहसान करते है। बैंक के इस प्रकार के कार्य से निर्यातको को हानि उठानी पड़ती है। तथा व्यापार मे हानि होती है। इस स्थिति मे निपटने के लिए श्री बरनवाल ने यह सुझाव दिया कि निर्यातको के रकम की वसूली बैंको पर डाल देनी चाहिए। जब निर्यातको द्वारा इस बात का प्रमाण दे दिया जाता है कि वे माल का निर्यात कर चुके है या "Letter of Credit" के अन्तर्गत निर्यातको द्वारा बैंक से लेन देन किया जाता है तो रकम वसूलने की जिम्मेदारी बैंको की होनी चाहिए। बैंको को भुगतान प्राप्ति को अपनी खातो मे तुरन्त दिखाया जाना चाहिए और अन्य कार्य जैसे ड्राफ्ट का भेजना दूसरी शाखाओ को चेक का मूल्य एकत्र करने के लिए भेजना। इन सब कार्यों को शीघ्र अतिशीघ्र करना चाहिए। यदि इन सब कार्यों मे देर होती है तो निर्यातको से ब्याज की दर नही ली जानी चाहिए। क्योकि :- विदेशी बैंक इस देश के बैंक को ड्राफ्ट या चेक भेजने वाला बैंक होता है, और इसी बैंक द्वारा ओ एस टी आर ओ एकाउन्ट रखा जाता है जो बैंक रकम की वसूली प्राप्त करता है। उसके द्वारा

नही रखा जाता । बैको के इस आपसी लेन देन मे यदि कोई देर होती है तो इसका भार निर्यातको पर नही पड़ना चाहिए ।

2- विदेशी बैक भारत वर्ष के जिस बैक का लेखा रखता है जो मूल्य प्राप्त करता है वह बैक उस बैक को अपना चैक देता है या खाते मे अपना रकम हस्तान्तरित करने की सूचना देता है । रकम प्राप्त करने वाले बैक को चाहिए कि वह तुरन्त निर्यातक के खाते मे पैसा जमा करे ।

3- लेटर आफ क्रेडिट के आधार पर प्राप्त होने वाला अग्रिम भारतीय बैको और निर्यात को के समक्षएक सबसे बडी समान्य आयात--को द्वारा भुगतान न करने या देर मे करने की है । सरकार का विलम्ब खाते डी/ए पर रोक लगा दी है। पर इससे भुगतान की समस्या पूरी तरह हल नही हो सकती है । भुगतान प्राप्ति के सम्बन्ध में वर्तमान मे जो व्यवस्था है उसमें निम्नसमस्याए है ।

1- आयातकर्ता बिल के भुगतान की जिम्मेदारी कुछ आधारो पर नही लिया करता है जैसे विनिमय दर मे होने वाले परिवर्तन बाजार की दशाओ मे होने वाले परिवर्तन जिसमे वह प्रभावित होता है इन कारणो से वह भुगतान करने मे मना करता है ।

नही रखा जाता । बैंको के इस आपसी लेन देन मे यदि कोई देर होती है तो इसका भार निर्यातको पर नही पड़ना चाहिए ।

2- विदेशी बैंक भारत वर्ष के जिस बैंक का लेखा रखता है जो मूल्य प्राप्त करता है वह बैंक उस बैंक को अपना चेक देता है या खाते मे अपना रकम हस्तान्तरित करने की सूचना देता है । रकम प्राप्त करने वाले बैंक को चाहिए कि वह तुरन्त निर्यातक के खाते मे पैसा जमा करे ।

3- लेटर आफ क्रेडिट के आधार पर प्राप्त होने वाला अग्रिम भारतीय बैंको और निर्यातको के समक्षएक सबसे बड़ी समान्य आयात- -को द्वारा भुगतान न करने या देर मे करने की है । सरकार का विलम्ब खाते डी/ए पर रोक लगा दी है। पर इससे भुगतान की समस्या पूरी तरह हल नही हो सकती है । भुगतान प्राप्ति के सम्बन्ध मे वर्तमान मे जो व्यवस्था है उसमें निम्नसमस्याए है ।

1- आयातकर्ता बिल के भुगतान की जिम्मेदारी कुछ आधारो पर नही लिया करता है जैसे विनिमय दर मे होने वाले परिवर्तन बाजार की दशाओ मे होने वाले परिवर्तन जिसमे वह प्रभावित होता है इन कारणो से वह भुगतान करने मे मना करता है ।

2- आयातकर्त्ताओ मे आवश्यकता से अधिक और एक से अधिक निर्यातकर्त्ता से माल मंगाने की प्रकृति होती है। इससे जरूरत से ज्यादा माल उसके पास आ जाता है। जिस पर यह डिसकाउन्ट की मांग करता है इससे वह प्रभावित होता है।

3- ऐसे निर्यातबिल जिनका भुगतान मना कर दिया जाता है। इन बिलो के स्वीकार करने के लिए उसी आयातक द्वारा या अन्य आयातको द्वारा भारी मांग की छूट की जाती है जिसके कारण देश की बड़ी मात्रा में विदेशी विनिमय की हानि होती होती है और विदेशी बाजार मे मन्दी की परिस्थितियो होती है।

4- आयातको द्वारा जिन वस्तुओ को एक बार स्वीकार नही किया जाता है उसे विदेशो मे उसका निलाम किया जाता है या गोदामो मे रख लिया जाता है। दोनो परिस्थितियो में विदेशी विनिमय की हानि होती है।

5- कुछ निर्यातकर्ता अपने मांग को अपने दोस्तो सम्बन्धियो और खरीददारो को बिना उनकी स्वीकृति लिए भेज दिया करते है।

इस सम्बन्ध मे जब सी•सी•एस•डी•बी•बी• और जहाजो पर माल लादने के पश्चात के ऋण लेने के बाद विदेशी बाजार में भेजे हुए माल बेचने के लिए जाया करते है। इस माल को बेचने के लिए उन्हे भारी मात्रा मे छूट या डिसकाउन्ट देनी पड़ती है । और देश के सम्मान को धक्का लगता है और उद्योग को हानि होती है ।

6- कभी-कभी जब आयातको द्वारा माल भेजने के लिए आदेश दिए जाते है तो उनके द्वारा कुछ कारणो से उस माल को भारत वर्ष में निर्यातकर्ता आयातको के इस निर्देश की ओर कम ध्यान देते है बल्कि माल को अपने देश से उस देश को भेज देते है। निर्यातक के इस कार्य से सभी के सामने समस्या उत्पन्न होती है । यह सभी के हित मे होता है जब आयातको द्वारा माल को रोकने के लिए कहा जाय तो उसे देश मे ही बेचने का प्रबन्ध किया जाना चाहिए । उसे जबरदस्ती विदेश नही भेजना चाहिए । श्री बरनवाल ने यह स्पष्ट किया कि इस समस्या को सन 1987 मे भारत सरकार के सामने रखा गया था और भारत सरकार ने कालीन और डोरी के निर्यात के लिए लेटर आफ क्रेडिट के आधार पर या 25% एडवान्स के आधार पर करने की स्वीकृति दे दी थी । पर इस पर कुछ लोगो ने आपत्तियां भी की थी । क्योकि उन्हे डर था कि आयातकर्ता दूसरे देशो से खरीददारी कर सकते थे । भारत से लोग कालीनो की खरीददारी उसकी विशेषता के कारण करते है। जब 180 दिनो के

लिए 9 $\frac{1}{2}$. 5% ब्याज की दर से अग्रिम दिया जाता है और जब मांग बिल के अन्तर्गत प्राप्त होने वाली रकम 50 दिन मे मिल जाता है तो इस प्रकार की व्यवस्था क्यो न की जाय। इन दोनो प्रकार के बिलो मे जब ब्याज की दर मांग बिलो पर 16.5% होती है तो इस प्रकार के बिल अधिक लाभकारी नही होती है। इस लिए सभी प्रकार के बिलो पर ब्याज की दर एक प्रकार की होनी चाहिए। मांगबिलो को एक निश्चित समय के अन्तर्गत नही भुनाया जा सकता। क्योकि जहाजो के पहुँचने का समय निश्चित नही होता है।

ब्याज की दरे

किसी भी कार्य के लिए जो वित्त प्रदान किया जाता है उस कार्य के अन्त मे ब्याज की दर प्राप्त करनी चाहिए कालीन उद्योग मे विभिन्न कार्य के लिए ब्याज की दरे निम्न प्रकार से कार्य की गयी। जो सारणी संख्या- 52 मे दर्शाया गया है।

सारणी संख्या - 52

ब्याज की दरें

	समय	मूल्य पी•ए•
1- पैकिंग साख	190 दिन	9•5%
2- अतिरिक्त पैकिंग साख	90 दिन	11•5%
3- सी•सी•एस• और ड्यूटी	90 दिन	9•5%
4- मांग बिल एन•टी•पी	20 दिन	9•5%
5- मांग बिल एन•टी•पी• के पश्चात	160 दिन	16•5%
6- ब्याज सम्बन्धी बिल	80 दिन	9•5%
7- अन्य	-	16•5%

पैकिंग साख और संग्रह के लिए भेजे जाने वाले बिलो के सम्बन्ध में ब्याज की दर प्रत्येक चौथे महिने काटे जाते है । सभी खरीदे जाने वाले बिल सी0सी0एस और अन्य प्रकार के अग्रिम के सम्बन्ध में ब्याज पर रकम प्राप्त होने के बाद काटी जाती है ।

7- सीमित समय के लिए दिए जाने वाले ऋणो की प्राप्ति सस्ती दरो पर होनी चाहिए ।

निर्यातको को कार्यशील पूंजी के लिए ऋण सस्ते ब्याज की दर पर जब कि मियादी ऋण [Term Loan] जो स्थिर निवेश के लिए दिए जाते है । उनकी ब्याज की दर ऊँची होती है । इसके लिए गोदाम भवन कार्यालय शोरूम अच्छे गुण वाले उत्पादन के लिए मशीनरी आदि निर्यात को प्रोत्साहित करने मे सहायक होते है। बिना इस आवश्यकताओ को पूरा किये निर्यात मे वृद्धि नही की जा सकती । इस लिए यह सिफारिस की जाती हैकि कालीन निर्यातको को ऋण की प्राप्ति 9.5% ब्याज की दर पर या उससे भी कम ब्याज की दर पर दी जानी चाहिये ।

8- <u>बैको द्वारा लिए गये अन्य चार्जो मे कमी होनी चाहिए ।</u>

बैको द्वारा जिन बिलो का भुगतान प्राप्त किया जाता है या जिन्हे बैको द्वारा खरीदा जाता है या जिनबिलो को मूल्य प्राप्ति

के लिए भेजा जाता है । उन पर ऊँची दर से चार्ज किया जाता है । भारतीय रुपये के रूपमें जो बिल होते है उन पर विदेशी विनिमय दर के होने वाले उतार चढाव का जोखिम बैको के समक्षहोता है । क्योकि ये बिना ‖ L/C ‖ के प्राप्त होते है। अच्छे और बड़े आयातकर्ता अपना अधिकतर आयात ‖ L/C ‖ पर किया करते है । जिससे वे कालीन के गुणो उसकी मात्रा कीमते और समय से प्राप्त की समस्या से बचे रहते है पर ऐसा वे लोग इस लिए नही कर पाते क्योकि ‖ L/C ‖ खाता खोलना अनिवार्य नही है। श्री बरनवाल ने यह सुझाव दिया कि कालीन व डेरियो का निर्यात ‖L/C‖ खाते के अन्तर्गत या कम से कम 25% अग्रिम के आधार पर दिया जाना चाहिए ।

9- ऊँची ब्याज की दर - कालीन उद्योग मे ब्याज की दर उसके उत्पादन लागत का एक महत्वपूर्ण भाग है । बैको द्वारा ब्याज की दर पर निर्यातक के साखकी आवश्यकता और उसकी वापसी लेते समय ध्यान नही दिया जाता है।180 दिन के लिए दिए गये पैकिंग क्रेडिट एडवान्सेस पर ब्याज की दर को कम करके 9.5 % कर दिया गया है । इसी प्रकार 90 दिन के लिए दिए जाने वाले सी0सी0एस एडवान्सेस मांग बिलो ब्याज सम्बन्धी बिलो जिनकी अवधि 180 दिनो की होती है, और 80 दिनो में प्राप्त होने वाले ड्यूटी ड्रा बैंक पर भी ब्याज की दर 12 % से कम करके

9½% कर दी गयी है। फिर भी श्री बरनवाल ने यह ब्याज की दर कालीन उद्योग के लिए अभी भी ऊँची है क्योंकि 1 कालीन के उत्पादन क्रिया मे एक लम्बी श्रम शक्ति और विभिन्न स्तर तथा लम्बा समय लगता है जिसके कारण वर्तमान ब्याज की दर लागत को बहुत अधिक प्रभावित करती है। अन्य देशो मे ब्याज की दर बहुत कम है ; उदाहरण के लिए पाकिस्तान मे यह 3% है, और चीन मे कुछ भी नही है ।

3- श्री बरनवाल के अनुसार एक ऐसे उद्योग जिसमें रोजगार और निर्यात की प्रधानता हो उसके लिए वित्त की प्राप्ति न्यून दर पर होनी चाहिए । श्री बरनवाल ने यह सिफारिस की, कि कालीन उद्योग के लिए ब्याज अनुदान योजना लागू करने की सिफारिस की । उन्होने यह स्पष्ट किया कि कालीन उद्योग के लिए बैको द्वारा ली जाने वाली ब्याज 6% से अधिक नही होनी चाहिए और सरकार इसे कम करके 6% पर ला सकती है। यदि यह सम्भव न हो तो सरकार द्वारा ब्याज अनुदान आयोग लागू करना चाहिए । जिसके अन्तर्गत -

(क) बैको को ब्याज अनुदान रजिस्टर बनाना चाहिए जिसमें निर्यातको कें सभी लेनदेन उनसे लिया गया । ब्याज समय दर और रकम नोट की जानी चाहिए ।

[ख] 6 महीने के पश्चात उन्हे उस रकम को ज्ञात करना चाहिए। जो उन्होने 6% से अधिक पर कमाया है।

[ग] ऐसे रकम को पहले भारतीय रिजर्व बैंक भारतीय अनुदान योजना लेखा मे जमा करके बाद मे निर्यातक के खाते मे वापस कर देना चाहिए।

10- सभी प्रकार के बिलो पर समान ब्याज की दर लगाना आवश्यक है :-

सभी प्रकार के बिलो पर एकसमान ब्याज की दर ली जानी चाहिए, और लोगो से एक लिखित प्रतिज्ञा प्राप्त करनी चाहिए कि वे बिलो का भुगतान एक निश्चित समय के पश्चात कर देगे। मांग बिलो का भुगतान मांग पर होता। अतः एन0टी0पी0 के ऊपर उन पर दर के रूप मे ऊंची ब्याज की दर की व्यवस्था है। यद्यपि उपरोक्त बात हर समय सही नही हो सकती पर यदि मांग बिल एन0टी0पी0 के अन्तर्गत प्राप्त नहीं होता है तो उस पर 16.5% ब्याज की दर प्राप्त करना न्यायसंगत नही है। क्योकि मांग बिल निम्न कारणो से देर मे प्राप्त हो सकती है।

1- निर्यातकर्ता के बैंक द्वारा निर्यात के प्रपत्र भेजेन मे देरी होती है।

2- आयातक के बैंक से डाक सम्बन्धी देरी हो सकती है ।

3- आयातक बैंक द्वारा प्रपत्रों को भेजने मे देरी हो सकती ।

4- आयातक द्वारा बिल का भुगतान देर मे किया जा सकता है ।
वह जहाज के पहुँचने तक इन्तजार कर सकता है ।

उपरोक्त तथ्य ऐसे है जिन पर निर्यातकों का कोई अधिकार नही होता है । यदि निर्यात से सम्बन्धित विभिन्न संस्थाओ द्वारा देरी की जाती है तो उसके कारण निर्यातकर्ता को दण्ड स्वरूप ऊँची ब्याज की दर का भुगतान करने के लिए विवश नही करना चाहिए ।

11- बैंकों मे उपभोक्ता सम्बन्धी सुधार होना चाहिए

बैंकिंग सेवाओ मे विशेष कर विदेशी विनिमय व्यवहार में सुधार की आवश्यकता है। बैंक की कार्यकुशलता में कमी के कारण निर्यातकर्ता देशों को बड़ी हानि उठानी पड़ती है । श्री बरनवाल ने यह स्पष्ट किया कि अन्तर्राष्ट्रीय व्यापार मे अच्छी स्थिति बनाये रखने के लिए जिन बैंकों मे विदेशी विनिमय का कार्य होता है । उनकी सेवाओ में सुधार किया जाना चाहिए ।

12- हस्तलिखित निर्देशो की समाप्ति :-

कुछ बैको ने अभी भी हस्तलिखित पत्र भेजे जाते है। विदेशी बैक विशेषकर ऐसे देशो के बैक जहाँ अंग्रेजी भाषा नही है। वे इंग्लिश के पक्षो को सही- सही न पढ पाते हैन समझपाते है । जिसके कारण पत्रो के जवाब मे देरी होती है। ऐसे बैको मे हस्तलिखित पत्रो के स्थान पर अच्छे टाइपराइटर का प्रयोग किया जाना चाहिए । श्री बरनवाल ने यह स्पष्ट किया कि विदेशी विनिमय साधनो की प्राप्ति के लिए निर्यात आवश्यक है और निर्यात में वृद्धि के लिए बैकिग क्षेत्र आवश्यकता है। बैको को विदेशो मे अधिक से अधिक शखाएं खोलनी चाहिए ।

13- आयात - कालीन के निर्यात के अतिरिक्त कुछ वस्तु का आयात भी किया जाता है बैको द्वारा केवल निर्यात की सेवाएं ही नही बल्कि आयात की सेवाएं भी करनी चाहिए । इसके लिए बैक के कनिष्ठ अधिकारियो को निर्यात सम्बन्धी प्रशिक्षण दी जानी चाहिए ।

14- सी•सी•एस भुगतान बैक के द्वारा होना चाहिए -

भदोही खमरिया घोसिया औराई माधो सिंह ज्ञानपुर गोपीगंज हडिया वाराणसी औरी मर्जापुर मे हस्तनिर्मित कालीन है ।

इन केन्द्रो से लगभग 70 करोड़ रूपये के कालीन का निर्यात किया जाता है । इन केन्द्रो का कालीन उत्पादन की दृष्टि से राष्ट्रीय आय मे महत्वपूर्ण स्थान है । भदोही कमरिया मिर्जापुर कालीन उत्पादन मे कार्यकर रहे बैक और वित्तिय संस्थाए इस उद्योग की आवश्यकता को पूरा कर रही है और उनमे स्पर्धा लगी रहती है। इन क्षेत्रो मे कुशल बुनकर भी आवश्यकतानुसार प्राप्त हो जाते है ।भारत के हस्तनिर्मित कालीनो मे अच्छी गाठे और उत्तम डिजाइन तथापर्याप्त मात्रा मैं उत्पादन सस्ते कीमत पर इसी क्षेत्र मे प्राप्त होता है। यद्यपि कालीन उद्योग का महत्व बेरोजगारी की समस्या हल करने की दृष्टिकोण से है । पर इसकी बहुत सी समस्याए ऐसी है जिसके कारण इसमें उतनी मात्रा में रोजगार सृजत नही किया गया है जितना की सम्भावना थी । अच्छे कच्चे उन और डाई का अभाव परिवहन के अच्छे साधन सुलभ न होना । अनुपयुक्त श्रम सम्बन्धी कानून पर्याप्त वित्त अनुपयुक्त सडके शक्ति की पूर्ति न प्राप्त होना । टेली फोन का उपयुक्त रूप से कार्य न करना इत्यादि इसकी मुख्य समस्या है ।

कालीन बुनकरो के समक्ष वित्तिय समस्या होती है क्योकि उन्हे कालीन निर्यातकर्ताओ द्वारा कालीन की बुनाई की पारिश्रमिक कार्य समाप्त होते ही तुरन्त नही दिया जाता है। यह समस्या कालीन

निर्यातकों के समक्ष भी होती है क्योंकि कभी-कभी उन्हें बैंकों से पर्याप्त वित्त नही प्राप्त होता है ।

श्री वी॰के॰ मिश्रा मैनेजर इलाहाबाद के निर्यात कर्त्ताओं को पर्याप्त मात्रा में वित्त न दिए जाने का कारण पूछा गया । उसमें उन्होंने बैंक मैनेजरों की बजाय निर्यातकर्ताओं की कमियाँ और गलतियाँ निकाली । उन्होंने यह स्पष्ट किया कि निर्यातकर्त्ता अधिकतर अपने खरीदारों से लिखित संविदा के रूप में आर्डर प्राप्त कर लेते है । इन्ही संविदा के आधार पर बैंक से वित्त प्राप्त करने का प्रयास करते है । यदि निर्यातकों और आयातकों की प्रतिष्ठा बैंक की दृष्टि में अच्छी नही होती है। विभिन्न औपचारिकताओं को पूरा करने के पश्चात बैंक उन्हें ऋण देता है। ऐसा अनुभव किया गया है कि बाद में निर्यातकों द्वारा कालीन की समय से आपूर्ति न किये जाने के कारण या उपयुक्त गुण वाले कालीनों की आपूर्ति न किये जाने के कारण निर्यातकों और आयातकों के बीच गलतफहमी विकसित हो जाती है। ऐसी स्थिति में आयातकर्त्ता माल लेने से इन्कार कर देते है या कोई उत्तर नही देते है। भले ही उनका माल उनके तक पहुँच चुका होता है । ऐसी स्थिति मे बैंक मैनेजर कठिनाई की स्थिति में पहुँच जाता है । उसे एक ओर आयातकर्त्ताओं के बैंक को भुगतान के लिए लिखना पड़ता है

तो दूसरी और निर्यातको के पीछे दौड़ना होता है । और अन्य कार्यों को छोड़कर खाली निर्यातक की प्रतिष्ठा बनाये रखने का प्रयास किया जाता है। ऐसा भी देखा गया है कि कभी-कभी बैंक मैनेजर प्राप्त सूचना के आधार पर निर्यातको को वित्त देने से इन्कार कर देता है तो उसे विभिन्न प्रकार की कठिनाइयो का सामना करना पड़ता हैउस बैंक मैनेजर को बहुत सी जांच का शिकार होना पड़ता है । कभी-कभी उनका भविष्य खतरे मे पड़ जाता है । जब वह निर्यातकर्ताको अग्रिम प्रदान करता है और उस अग्रिम के वसूल न होने पर बुरा ऋण [Bad Debt] सामान्य परिस्थितियो मैं आयातकर्ता को दिया गया ऋण उस समय बुरा हो जाता है । जब निर्यातक द्वारा निर्यात से सम्बन्धित प्रपत्रो को लेने से मना कर दिया जाता है । ऐसी परिस्थिति निम्न समय मे उपस्थित होती है जिसका परिणाम वित्तिय संस्थाओ को भोगना पड़ता है ।

1- गुण मात्रा डिजाइन औररंगो के समूह मे अन्तर होने पर

2- खरीददार के देश के बाजारमे मन्दी की परिस्थितिया होने पर

3- आदेशित माल का निर्यात समय पर न होने पर चाहे वह निर्माणकर्त्ता द्वारा देर मे भेजा गया हो या जहाज के पहुँचने मे देर होता है ।

4- जब निर्यातको द्वारा दिया गया आदेश को मना कर दिया जाता है ।

वास्तव में निर्यातकर्ता और आयातकर्ता दोनो ही वित्तिय संस्थाओ के लिए महत्वपूर्ण है । इन दोनो के लिए एक आचारण संहिता (Code of Conduct) का निर्माण किया जाना चाहिए । इस आचरण संहिता के निर्माण मे सरकार आयातको और निर्यातको के पारस्परिक विचार विमर्श किया जाना चाहिए । इस आचरण संहिता के निर्माण मे श्री मिश्रा ने निम्नलिखित सुझाव प्रस्तुत किया है । निर्यातकर्ताओ द्वारा निर्यात की जाने वाली वस्तु खरीददारो के आवश्यकतानुसार उसमे स्पष्ट की गई शर्तों के आधार पर निर्यात किया जाना चाहिए ।

2- निर्यातकर्ताओ द्वारा स्थान पर माल पहुँचने के एक सप्ताह के बाद सभी प्रपत्रो को भेज दिया जाना चाहिए ।

3- यदि निर्यातकर्ताओ द्वारा किसी प्रकार की गड़बड़ी की जाती है तो खरीददारो द्वारा इस मामले के सोच समझ कर निपटारा करना चाहिए । माल के आदेशको अस्वीकार करने के बजाय एजेन्टी के माध्यम से इसे हल करना चाहिए ।

4- निर्यातको द्वारा भेजे गये प्रपत्रो का भुगतान निर्यातको द्वारा माल के पहुँचने पर आयात को द्वारा इक निश्चित समय के अन्तर्गत भुगतान की सलाह निर्यातक बैको को दी जानी चाहिए । यदि उसका भुगतान एक निश्चित समय के अन्तर्गत नही होता है तो उस पर ब्याज की दर लेना चाहिए ।

5- भारत सरकार को विदेशो से जहाँ कालीन खरीदे जाते है वहाँ पर स्टोर रूम और गोदाम पर खोलने चाहिए । जहाँ पर आवश्यकतानुसार निर्यात किये गये माल को गोदाम मे रखा जा सके और समयानुसार उचित मूल्य पर बेचा जा सके ।

6- विदेशी बैको द्वारा एक आपूर्तिकर्ता के स्टोरेज चार्जेज को दूसरे आपूर्तिकर्ता के चार्जेज से नही काटना चाहिए । निर्यातको पर कुछ वैधानिक शर्ते और बन्धन लगाये जाना चाहिए । जिससे वह एक बैक से अधिक बैको से लेन देन न कर सके ।

7- विभिन्न बैको द्वाराजिन निर्यातकर्ताओ को वित्त प्रदान किया जाता है स्थानीय रूप से उसकी एक सूची बना कर सभी बैको मे भेजा जाना चाहिए । जिससे दोबहरे वित्त से बचा जा सके ।

8- यदि निर्यात व्यापार के लिए लिया गया ऋण बुरा ऋण हो जाता है तो उसके लिए शाखा प्रबन्धक को जिम्मेदार नही ठहराना चाहिए ।

उत्तर प्रदेश वित्तीय निगम

कालीन उधोग की वित्तिय आवश्यकताओ को दो भागो में बांटा जा सकता है ।

1- स्थिर सम्पत्तियां इसके अन्तर्गत भूमि गोदाम के लिए बिल्डिंग विधायन गृह कार्यालय ऊन काटने फैलने के लिए स्थान मशीनरी सयन्त्र करघा धुलाई तालाब ट्यूबेल धुलाई के लिए स्थान इत्यादि को सम्मिलित किया जा सकता है ।

2- कार्यशील पूंजी के लिए वित्त

कार्यशील पूंजी का अर्थ उस पूंजी से होता है जो दिन प्रति दिन के कार्य मे लगाई जाती है। इसके अन्तर्गत कच्चे माल खरीदने के लिए जिसमें ऊनी धागे सूती धागे डाई और रसायन बुनकरो की मजदूरी स्टाकमे माल रखने के लिए और व्यापार में कुछ वस्तुओ के प्रयोग करने के लिए वित्त की आवश्यकता होती है। कालीन उधोग मे कार्यशील पूंजी की आवश्यकता अधिक होती है। क्योकि कालीन उधोग में श्रम लागत अधिक होती है तथा छोटे मोटे यन्त्रो को भी खरीदना

पडता है। कालीन उद्योग के उत्पादन का निर्यात देशों को होता है। इस लिए व्यापार महीनों लग जाते है इन सब कार्यों के लिए कार्यशील पूंजी की आवश्यकता है तथा इससे पूंजी की आवश्यकता तुलनात्मक रूप में कम है।

उत्तर प्रदेश वित्तिय निगम कालीन उद्योग मे उद्यमियो को स्थिर पूंजी के विनियोग के लिए सस्ते ब्याज की दर पर ऋण देती है। जो भूमि क्रय करने भवन निर्माण प्लान्ट और मशीनरी खरीदने के लिए मुख्यतया दिए जाते है। उत्तर प्रदेश वित्तिय निगम द्वारा दिए जाने वाले ब्याज की दर व्यापारिक बैंक के ब्याज की दर नीची होती है। जो वर्तमान में 9.5 से 11 % तक है। उत्तर प्रदेश वित्तिय निगम 9 से 13 वर्षों के लिए ऋण दिया करता है। जिसमें 1 से 2 वर्ष तक विलम्ब समय शामिल रहता है। इसके लिए गारन्टी या सिक्योरिटी की आवश्यकता नही होती है। आवश्यभावी ऋण पर उद्यमी और सस्ते ब्याज की दर पर ऋणप्राप्त करते है।

उत्तर प्रदेश वित्तिय निगम द्वारा भूमि खरीदने भवन के निर्माण वेयर हाउस कार्यालय पक्की हाई प्लेट फार्म धुलाई के लिए प्लेटफार्म आदि के लिए ऋण देती है। इसका 10 से 20 % भाग उद्यमियो को लगाना होता है शेष 85 से 90% भाग वित्त निगम द्वारा दीर्घकालीन

ऋण के रूप मे 9 से 13 वर्षो के लिए दिए जाते है । स्थिर पूंजी प्राप्त करने के लिए लागत 10 से 20 % जो उद्यमियो द्वारा लगाई जाती है। इसका 50% भाग शिक्षित बेरोजगारो को (हाई स्कूल तक पढ़े हुए व्यक्तियो) सस्ते ब्याज की दर पर दिया जाता है। इस प्रकार कालीन उद्योग चलाने वाले उद्यमियो को केवल 5.7 % से 10% तक की पूंजी स्वंय की लगानी होती है। अतः ऐसे उद्यमी जिसके पास थोड़ी भी पूंजी है । एक बड़ा कालीन उद्योग वित्तिय निगम की सहायता से लगा सकते है । वित्तिय निगम के सरकारी ऋण के अतिरिक्त स्थिर पूंजी के विनियोग मैं 10 से 15 % तक सरकारी अनुदान दिया जाता है । जिसे भूमि खरीदने भवन के निर्माण मे मशीनरी और समन्त्र खरीदने मैं व्यय किया जाता है जिसे वापस नही करना पड़ता है ।

कालीन निर्यात गारन्टी निगम

किसी भी राष्ट्र की आर्थिक सुदृढता बनाने के लिए निर्यात एक आवश्यक पहलु है । निर्यात के जरिए आवश्यक कच्चामाल एंव उपयोग की वस्तुओ का आयात करने मे सहायता मिलती है। निर्यात को बढावा देने से विकास -शील देश के विकास योजनाओ तथा विदेशी ऋण को सन्तुलित बनाये रखने मे सहायता मिलती है अन्तराष्ट्रीय व्यापार मे बढती हुई प्रतिष्ठा मे निर्यातको को न केवल गुणवत्ता मूल्य एंव सामान पहुँचाने की

सेवाओ मे ही प्रतिस्पर्धा करनी पड़ती है। बल्कि विक्रय की गयी वस्तु का मूल्य प्राप्त करने मे भी प्रतिस्पर्धा करनी पड़ती है वर्तमान अन्तराष्ट्रीय व्यापार मे उधार का एक महत्वपूर्ण स्थान हो गया है। विदेशी व्यापारियो को सामान विक्रय करने मे दो मूल भूत जोखिम उठाना पड़ता है।

1- माल पहुँचाने का जोखिम व अन्य पथ जोखिम सामान्य जोखिम,

2- निर्यात साख पत्र का जोखिम जहाँ तक साधारण जोखिम और पथ जोखिम का प्रश्न है इसे बीमा कम्पनियो द्वारा ही वहन कर लिया जाता है और निर्यात साख का जोखिम साखका बीमा करने वाले लोगो द्वारा ही लिया जाता है। उधार देने वाले निर्यातको द्वारा साखदेने पर दो समस्याए होती है।

3- उसकी आर्थिक क्षमता समुद्र पार रहने वाले विदेशी आयातको को अपने व्यय से तैयारमाल देने योग्य होना चाहिए।

4- उसे अपने विदेशी आयातको द्वारा दिए गये निर्धारित तिथि तक भुगतान प्राप्त करने का जोखिम भी लेना पड़ता है। आयातक

36- रितेश हैन्डी क्राफ्ट बोर्ड मिर्जापुर उ0 प्र0 के आर॰ के॰ मिश्रा के विचार "Carpet-e-world" 1989 पेज नं0 238

व्यापारी चूक करता या दिवालिया हो सकता है । क्योंकि यह व्यापारिक जोखिम है कोई भी युद्ध आन्तरिक गृहयुद्ध या देश की आर्थिक और राजनीतिक परिस्थितियों का बदलाव आयातक व्यापारियों के भविष्य का निर्धारण करता है । यह सम्भावनाएं है कि उस देश के नियमों में विदेशी भुगतान या विदेशी मुद्रा विनिमय विदेशी माल आयात करने में कुछ रूकावट या पाबन्दी लगा दी जाय अथवा विदेशी भुगतान में कुछ विशेष कर लगा दी जाय । यह समस्त राजनीतिक जोखिम है जिनके चलते निर्यातक को अपने उत्पादन के मूल्य की प्राप्ति में विलम्ब या बाधा उत्पन्न हो सकती है । जिसके फलस्वरूप निर्यातक को वित्तिय क्षति वितीय परेशानियां या व्यवसाय में हानि उठानी पड़ सकती है ।

निर्यात साख गारन्टी कारपोरेशन

निर्यातकों को साख पत्रों के जोखिम से बचाता है और वाणिज्यक एंव राजनैतिक दोनो ही क्षेत्र मे होने वाले हानि को सुरक्षित करने में इसकी अहं भूमिका है। चूकि यह वित्त पोषण करने वाली बैंको को उनके द्वारा दिए गये वित्त की गारन्टी देता है । अत: इस प्रकार निर्यातकों

को बैंको से पर्याप्त साख सुविधाऐं मिलती है। ई•सी•एच•सी के बीमा पर निर्यातक अपने पूर्ण विश्वास के साथ विश्व बाजार मे अपने निर्यात व्यापार का प्रसार कर सकता है। इसी जी•सी• की संरक्षण में विश्व बाजार मे उतरने मे अधिक बचाव व सुरक्षा होती है (E.C.G.C) का प्रमुख उद्देश्य भारत वर्ष मे निर्यात वृद्धि को मदद करते हुए मजबूत करना है । मुख्य दो रूप से यह होता है ।

1- निर्यातको को आयातको के साख पर अपने सामान के निर्यात व अन्य सेवाओ के बदले जोखिम उठाता है ।

2- बैंक और वित्तिय संस्थाओ द्वारा निर्यातको को दिए जाने वाली समस्त सुविधाओ की गारन्टी लेता है ।

स्पोर्ट केडिट गारन्टी कारपोरेशन

यह पूर्ण रूपेण सरकार का निगम है जिसकी 1957 मे स्पोर्ट रिस्क इन्श्योरेन्स कारपोरेशन (E.R.I.C.) के रूप मे स्थापना की गयी जो कि भारतीय निर्यातको के साखका बीमा कर सकते । वर्ष 1964 मे इसका नाम स्पोर्ट क्रेडिट गारन्टी कारपोरेशन लिमिटेड रखा गया जिसने वृहत्तर रूप मे बैंको का भी उनके द्वारा प्रदान किये जाने

वाले निर्यात ऋण की गारन्टी देना प्रारम्भ किया । यह कारपोरेशन भारत सरकार के वाणिज्य मन्त्रालय के सीधे नियन्त्रण मे कार्य करता है। जिसके प्रबन्धन मे बैंक व बीमा व उधोगआदि से निदेशक मण्डल प्रबन्धनकरता है। जब भी आप ऋण की साख सीमा के लिए आवेदन करते हो तो यह सुनिश्चित कर ले कि एक वाजीब सीमा तक यह स्वीकृति हो सकता है। चूकि निर्यात का उद्देश्य अपने व्यापारी के आयातक से धन प्राप्त करना होता है । अत: ऐसे ही आयातक को माल देना चाहिए जिसकी साख हो । वह निर्यातकर्ता जो {E.C.G.C.} पालसी रखते है। उनसे यह उम्मीद की जाती हैकि वह लगातार इस बात पर चौकना रहे कि आयातक की बाजार में साखबनी हुई है या निर्यातक स्वय ही अपने आयातक व्यापारी के साख का संस्तुति करने वाला होना चाहिए । {E.C.G.C.} पालसी केवल अनदेखी घटनाओ के कारण निर्यात मे हुए हानि का बीमा आयातकोको करता है। इसे आयातक की दूरदर्शिता का रूप समझना चाहिए । दूसरी ओर यह इस धारणा पर आधारित है कि निर्यातक सामान्य पूर्ण सावधानियो एंव दूरदर्शिता से बिना किसी लापरवाही के पूर्ण आत्म विश्वासके साथ आयातक से करता है। साखसीमा पालसी के सम्बन्ध में {E.C.G.C.} प्रत्येक निर्यातको से {क्रेडिट लिमिट} साख सीमा की मांग करता है ।

यह साखसीमा क्रेता व्यापारी की होनी चाहिए जिसे ﴾D.P.D.A﴿ अथवा खुली निकासी जैसी शर्तों पर दिया जाता है। आयातक व्यापारी द्वारा दी गयी साख सीमा की पुष्टिकरण का उद्देश्य व्यापारी की बाजार मे साख से होता है इसको दूसरे रूप मे यह भी कहा जा सकता है कि आयातक की साख पत्र प्राप्त करने के पीछे ﴾E.C.G.C﴿ का यह उद्देश्य होता है कि यह निर्धारित कर सके कि निर्यातक को आयातक व्यापारी की साख पर किस सीमा तक क्लेम दिया जा सकता है। एक निश्चित समय के लिए ऋण सीमा रूपये मे स्वीकृत होती है। जिसमें भुगतान का तरीका एंव साखसीमा लागू होने की तिथि वर्णित होती है।

प्रथम आवेदन-पत्र

जब एक आवेदक पत्र किसी आयातक व्यापारी के लिए प्रथम बार साख सीमा के लिए दिया जाता है तो यह फार्म नं-144 पर दिया जाना चाहिए।

यह आवेदन पत्र पूर्णरूप से एंव पठनीय ढग से भरा जाना चाहिए। चूकि क्रेता व्यापारी आयातक व्यापारी की साख संदीभत

सूचना प्रथम द्वितीय बैंक को जाना व पता पूर्णरूप से भरा जाना चाहिए। उस आयातक व्यापारी का बैंक खाता संख्या यदि आवेदन पत्र में भर दिया जाता है तो उसकी साखजानने में बैंक और आसानी हो जायेगी। आवेदन-पत्र काफी अग्रिम रूप से ही दे देना चाहिए। साधारणतया ज्यों ही व्यापारिक पत्राचार प्रारम्भ हो त्यों ही यह दे दिया जाना चाहिए। आर्डर के प्राप्त होने के बाद देर से दिए गये आवेदन-पत्र में कार्पोरेशन को इतना कम समय मिल पाता है कि वह पूरी सम्भावना बनी रहती है। कि कालीन के निर्यात शिपमेन्ट के समय तक वह इसका बीमा न कर सके, क्योंकि ई॰ सी॰ जी॰ सी को साख सूचना अभिकरणों एंव बैंकों द्वारा आयातक के देश से आयातकी साख पता करने मे कुछ समय लग सकता है, उसके पश्चात ही आवेदन पत्र पर कोई निर्णय लिया जा सकता है। यदि निर्यातक स्वयं ही व्यापारिक पत्राचार के समय ही अपने स्त्रोतो से आयातक की साख का पता आयातक के देश की बैंकों एंव साख सूचना अभिकरण से प्राप्त कर ले तो यह उसके कार्पोरेशन के लिए काफी सहायक हो सकता है। सूचना प्राप्त करना एक सामान्य प्रक्रिया है आयातक को मात्र यह कहना होगा कि वह अपने बैंक से यह आवेदन करे कि उसका बैंक आयातक व्यापारी के देश से उसके बैंक द्वारा उसकी साख का पता पत्राचार से कर ले इसमें व्यय कम होता है लेकिन समय की बचत अधिक होती है। यदि आयातक से लम्बे मूल्य के आयात आदेश का समझौता हो जाय तो बैंक रिपोर्ट संक्षिप्त होने के कारण कभी-कभी पर्याप्त नहीं होता। ऐसी परिस्थितियों मे निर्यातक स्वयं और सीधे साख सूचना अभिकरणों द्वारा आयातक की साख का पूर्ण ब्यौरा मंगा सकता है यह सूचनाएं बैंक

द्वारा प्राप्त सूचनाओ से कुछ ज्यादा खर्चीला पड जाती है इस तरह की रिपोर्ट मे सूचनाए 50 से 100 अमेरिकन डालर पडती है ।

ठेकेदार एवं बुनकर तथा संस्थागत वित्त व्यवस्था

कालीन उद्योग से उत्पादन कार्यको तीन वर्गो द्वारा श्रमिको को नियुक्त किया जाता है बने बनाये कालीन को बेचने या निर्यात करने के कार्य को विक्रेता या निर्यातको द्वारा किया जाता है। कालीन की बुनाई का कार्य सम्पन्न किया जाता है। बुनकरो द्वारा कालीन की बुनाई के लिए आवश्यक कच्चा माल तथा सुविधाए एक तीसरे वर्ग द्वारा प्रदान की जाती है जिसे ठेकेदार कहा जाता है ।

कालीन उद्योग के लिए संस्थागत वित्त की व्यवस्था केवल विक्रेता या निर्यातक वर्गही हो सकता है । विक्रेता या निर्यातको को व्यापारिक बैको द्वारा निर्यातक के कार्य के लिए विभिन्न प्रकार की व्यवस्था की गयी है। ठेकेदार और बुनकर ऐसे वर्ग है जिन्हे कालीन के उत्पादन कार्य मे व्यापारिक बैको द्वारा किसी भी प्रकार की वितीय सहायता नही दी जाती है। ठेकेदार एक ऐसा व्यक्ति होता हैजो एक महाजन भी होता हैया समाज का एक प्रभाव

शाली व्यक्ति होता है जिसे विभिन्न व्यक्तियों से सगे सम्बन्धि मित्र एवं जान पहचान के व्यक्तियों से कालीन के कार्य के लिए आवश्यक रकम प्राप्त हो जाती है। कालीन बुनकर ग्रामीण अर्थव्यवस्था का एक ऐसा अंग होता है जिसे सीमान्त कृषक या भूमिहीन मजदूर कहा जाता है। उसे करघा लगाने के लिए आवश्यक कच्चा माल खरीदने के लिए और अन्य कार्यों के लिए आवश्यक वित्तीय सहायता व्यापारिक बैंको द्वारा नही मिल पाती है। बुनकरो के सर्वेक्षण के दौरान एक भी बुनकर परिवार ऐसा नही मिला जिसे व्यापारिक बैंको से कालीन की बुनाई के आवश्यक कार्यों के लिए ऋण प्राप्त हुआ हो।

बुनकरो को आवश्यक वित्तीय सहायता देने की दिशा मे सहकारी बैंको और क्षेत्रीय ग्रामीण बैंको से वित्तीय सहायता देने का प्रयास किया जा रहा है पर यह रकम बहुत कम परिवारो को मिल सकी है तथा मिली हुई सहायता की रकम बहुत कम हुई है जो बुनकर के कार्य के लिए अपर्याप्त है।

अध्याय- नौ

निष्कर्ष एंव सुझाव

वाराणसी और मीरजापुर दोनो जनपदोकी अर्थ व्यवस्था कृषि प्रदान है। वाराणसी जनपद 6•7% और मीरजापुर जनपद 8•7% जन संख्या ग्रामीण क्षेत्रमे निवास करती है । दोनो जनपदो मे पारिवारिक उधोगो मे विकास के कारण कृषि पर आश्रित जन संख्या का भार अत्यधिक नही है इस लिए क्षेत्र मे ग्रामीण बेरोजगारी और अर्द्धबेरोजगारी की समस्या उतनी अधिक नही है जितना की उन जनपदो मे होती है जिनमे कृषि के साथ-साथ अन्य उधोगो का विकास नही हुआ है । जनपद मे कालीन उधोग के विकास के कारण लोग कृषि क्षेत्र मे मजदूरी कम करने लगे है । कालीन की बुनाई करना अधिक उपयुक्त समझते है ।

कालीन उधोग का महत्व न केवल शहरी दृष्टिकोण से है बल्कि ग्रामीण श्रमिक जन संख्या का बहुत बडा भाग इस उधोग से अपनी जीविका अर्जित करता है ।

कालीन की बुनाई का कार्य करने वाले बुनकर कालीन उधोग की धुरी है। उत्तर प्रदेश मे कालीन बुनकरो की सबसे घनी

बस्ती भदोही और उसके आस-पास जैसे ज्ञानपुर नई बाजार तथा ज्ञानपुर, फमरिया, गोपीगंज, घोसिया, एवं औराई तथा मीरजापुर जनपद मे निवास करती है। ग्रामीण क्षेत्र मे कृषि के पश्चात कालीन बुनाई का उद्योग एक सबसे बड़ा कुटीर उद्योग एवं छोटे पैमाने का उद्योग है। जिसमे ग्रामीण क्षेत्र एंव शहरी क्षेत्रो की एक बडी जन संख्या कार्य मे लगी है। कालीन की बुनाई करने वाले लोगो मे दो वर्ग है। एक वर्ग ऐसा है जिन्होने अपने घरो मे बुनाई के करघो की स्थापना की है, और बुनकरो से मजदूरी के आधार बुनाई का कार्य सम्पन्न करते है। दूसरा वर्ग वह है जो बुनकर बुनाई का कार्य अपने करघो पर करते है। ग्रामीण तथा शहरी दोनो क्षेत्रो मे बुनकरो द्वारा बुनाई का कार्य अपने घरो मे अपने करघो पर किये जाते है। करघो पर बुनाई के लिए उन्हे आदेश एंव कच्चा माल ठेकेदारो द्वारा दिया जाता है। एक बडी मात्रा मे करघो की स्थापना करके श्रमिको की सहायता से बुनाई का कार्य सम्पन्न कराने वाले करघा स्वामियो के एक नये वर्ग का विकास हुआ है। यह समाज का एक सम्पन्न वर्ग है, बुनकरो में जिन बुनकरो के पास अपने घरो मे करघे है उनकी आर्थिक स्थिति उन बुनकरो की अपेक्षा अच्छी है जो मजदूरी के आधार पर बुनाई का कार्य करते है। इन बुनकरो को श्रमिको की श्रेणी मे रखा जाता है।

करघा स्वामियो द्वारा अब वर्तमान मे अपने घरो के करघो पर बुनाई के कार्य को अधिक महत्व दिया जा रहा है। इसका कारण करघा स्वामियो के द्वारा यह स्पष्ट किया गया कि

जो बुनकर अपने घरो पर कालीन की बुनाई का कार्य करते है । वे बुनाई का कार्य दिर मे सम्पन्न करते है और कभी- कभी घटिया गुणवाले माल का प्रयोग करके दिए गये उन्हे अच्छे माल के साथ बेच देते है जिससे उसके कालीन का मूल्य बाजार मे घटिया किस्म का होता है । दूसरी ओर बुनकरो को ठेकेदारी प्रथा के प्रति यह शिकायत है कि ठेकेदार उन्हे पूरा पारिश्रमिक काम कराने के तुरन्त पश्चात नही देते है बल्कि उन्हे पारिश्रमिक के लिए बहुत दिनो तक परेशान रहना पड़ता है । बुनाई के इन दोना वर्गों, ठेकेदार एंव बुनकरो की अपनी- अपनी समस्यायें है । इन समस्याओ के निराकरण के लिए अभी सरकार द्वारा कोई ठोस प्रयास नही किया गया है। बुनकरो की आर्थिक स्थिति मे सुधार के लिए सरकार की ओर से विभिन्न रुपो मे आर्थिक सहायता प्रदान करना आवश्यक है । ऐसे बुनकर जो अपने घरो मे करघो की स्थापना करना चाहते है या अपने करघो का विस्तार करना चाहते है उन्हे आर्थिक सहायता प्रदान करना आवश्यक है इसके अतिरिक्त वे बुनकर जो मजदूरी के आधार पर करघा स्वामियो के यहाँ बुनाई का कार्य करते है उन्हे सभी सुविधाए एंव सेवाए प्रदान करनी होगी । जिससे उनका समाजिक एंव आर्थिक जीवन सुधारा जा सके ।

कालीन उद्योग एक ऐसा उद्योग है जो जिसके अन्तर्गत उत्पादन का कार्य विभिन्न स्तरो मे विभाजित है कालीन की बुनाई का कार्य बुनकरो द्वारा उसकी धुलाई, कटाई एंव रंगाई का कार्य अन्य वर्गो द्वारा सम्पन्न किया जाता है । इसके पश्चात ठेकेदारो के माध्यम से कालीन बन कर बिक्री के लिए उत्पादक या विक्रेता या निर्यात कर्त्ता के पास पहुँचता है । कालीन की धुलाई और सफाई का का कार्य कालीन उद्योग के एक सहायक उद्योग के रूप मे अर्द्धशहरी एंव ग्रामीण क्षेत्रो मे विकसित हुआ है कालीन की धुलाई का कार्य जिनके पास अपना कुँआ और जमीन होती है, उनके द्वारा किया जाता है । कुँओ मे पम्पिंग सेट लगा कर इस कार्य को सम्पन्न किया जाता है । कालीन की धुलाई का उद्योग भी दो रूपो मे विकसित हुआ है ।

1- कुछ व्यक्ति पम्पिंग सेट की सेवाए किराये के आधार पर प्रदान करते है और धुलाई का कार्य सम्पन्न कराने वाले इस सुविधा को करते है ।

2- धुलाई का कार्य ठेकेदारो द्वारा अपने श्रमिको के माध्यम से सम्पन्न कराया जाता है ।

3- ठेकेदारो द्वारा धुलाई का कार्य करने वाले श्रमिको को दैनिक मजदूरी के आधार पर रखा जाता है ।

4- कुछ व्यक्तियो द्वारा पम्पिंगसेटो के माध्यम से केवल जल की पूर्ति ही नही की जाती बल्कि कालीन की धुलाई और सफाई का ठेका भी लिया जाता है । इस कार्य के लिए पम्पिंगसेट मालिको द्वारा अपने श्रमिक रखे जाते है। कालीन की धुलाई के लिए प्राय: पुरुष श्रमिक दैनिक मजदूरी के आधार पर कालीन की धुलाई का कार्यप्राय: ग्रामीण एवं अर्द्ध नगरीय क्षेत्र मे सम्पन्न किया जाता है । धुलाई का कार्य करने के लिए अर्द्ध शहरी क्षेत्रो मे पम्पिंगसेटो का निर्माण केवल इसी कार्य के लिए किया जाता है, और ग्रामीण क्षेत्र में इन पम्पिंगसेटो से कृषि का कार्य भी किया जाता है । कालीन की धुलाई का कार्य एक सहायक उद्योग के रूप में विकसित हुआ है । यह उस समय किये जाते है जब कृषि के लिए जल की आवश्यकता नही होती और कालीन की धुलाई का कार्य किया जाता है। अर्द्धशहरी क्षेत्रो मे भी पम्पिंग सेट की स्थापना केवल धुलाई के कार्य के लिए ही नही की जाती बल्कि उससे सिंचाई का कार्य भी किया जाता है नगरीय क्षेत्र मे ऐसे लोग जिनके पास पर्याप्त मात्रा मे भूमि होती है, वे इस कार्य को करते है। कालीन की धुलाई के साथ - साथ वे अपने खेतो

मे कृषि का कार्य भी करते है। भदोही, ज्ञानपुर और मीरजापुर क्षेत्रो मे धुलाई किये जाने वाले सम्पूर्ण क्षेत्र मे कुंओ की संख्या लगभग दस हजार है। भदोही क्षेत्र के अन्तर्गत परसीपुर, सुरियावां, मोढ, नई बाजार, आदि कस्बे आते है जिनका विस्तार 25 वर्ग किलो मीटर के अन्तर्गत है इस क्षेत्र मे ऐसे कुओ की संख्या जिनके माध्यम से कालीन धुलाई का कार्य होता है, लगभग 300 बतायी गयी है।

कालीन उद्योग की अधिकांश औद्योगिक इकाइयां बने बनाये कालीनो की बिक्री का कार्य करती है। कुछ औद्योगिक इकाइयो द्वारा कालीन की धुलाई का कार्य प्रारम्भ किया गया है। इन औद्योगिक इकाइयो द्वारा धुलाई के कार्य के लिए कुछ स्थायी कर्मचारियो की नियुक्ति भी की गयी है। इन्हे जमादार कहा जाता है जिनको औद्योगिक इकाइयो के माध्यम से स्थायी कर्मचारियो की भांति वेतन दिया जाता है। जमादार का मुख्य कार्य कालीन की धुलाई के कार्य को सम्पन्न कराना होता है। कालीन की धुलाई का स्थान औद्योगिक इकाइयो द्वारा जमादार की देखरेख मे किया जाता है। जमादार दैनिक मजदूरी के आधार पर आवश्यक श्रमिको को रख कर कालीन की धुलाई का कार्य सम्पन्न कराता है औद्योगिक इकाइयो द्वारा कालीन की धुलाई का कार्य स्वय के

हाथ मे लेने के बहुत से कारण रहे है ।

फील्ड सर्वेक्षण की अवधि मे ऐसा पाया गया कि ठेकेदारी प्रथा की विभिन्न कमियो के कारण औधोगिक इकाइयो ने कालीन की धुलाई का कार्य अपने हाथमें लिया है । ठेकेदारो के सम्बन्ध में प्राय: शिकायत मिली है कि इनके द्वारा धुलाई के कार्य मे अनावश्यक समय बर्बाद किया जाता है इनके द्वारा प्राय: समय पर माल तैयार करके नही दिया जाता है लोगो के अनुसार ठेकेदारो द्वारा धुलाई के नाम पर एक बड़ी मात्रा मे धनराशि प्राप्त की जाती है इसका उपयोग दूसरे कार्यों मे कर लिया जाता है। कुछ लोगो के अनुसार ठेकेदारो द्वारा धुलाई के कार्य मे कालीन के गुणो पर ध्यान नही दिया जाता है ।

कालीन की सफाई और धुलाई का कार्यकुटीर उधोग के अन्तर्गत आता है। कालीन की धुलाई का कार्य दैनिक मजदूरो के माध्यम से सम्पन्न किया जाता है इन मजदूरो की स्थिति सबसे दयनीय औरखराब है तथा इन पर सरकार की ओर से कोई अंकुश और नियन्त्रण नही लगाया गया है। इन श्रमिको की

स्थिति ग्रामीण एवं शहरी क्षेत्रो मे भवन निर्माण मे कार्य करने वाले श्रमिको की भाँति है जिनकी सेवाए दैनिक मजदूरी के आधार पर निजी व्यक्तियो द्वारा प्राप्त की जाती है, जो ईट गारा ढोने वाले या ग्रामीण क्षेत्र मे दैनिक मजदूरी पर कार्य करने वाले श्रमिको की भाँति है। यह क्षेत्र पूर्णतया श्रम की दृष्टिकोण से निजी क्षेत्र के अन्तर्गत आता है। जिस प्रकार भवन निर्माण कार्य मे दैनिक मजदूरी के आधार पर जब तक काम होता है तब तक उनकी सेवाए प्राप्त की जाती है और कार्य समाप्त होने के पश्चात कार्य मालिक और श्रमिको का सम्बन्ध समाप्त हो जाता है कार्य मालिक और श्रमिको का सम्बन्ध प्राय: दैनिक होता है जो प्रत्येक दिन कार्य समाप्त होने के समय मजदूरी का भुगतान होने पर समाप्त हो जाता है। यही स्थिति कालीन की धुलाईया करने वाले श्रमिको की है।

भदोही क्षेत्र मे अन्तर्गत लगभग 300 कुंए ऐसे है जिनके मालिको द्वारा कालीन की धुलाई की व्यवस्था की गयी है। इन मालिको द्वारा औद्योगिक इकाइयो से धुलाई के कार्य के लिए आदेश प्राप्त किया जाता है। कभी-कभी इन्हे धुलाई के कार्य के आदेश ठेकेदारो द्वारा

भी प्राप्त होता है धुलाई के कार्य के लिए मजदूरी की दर क्षेत्र में निम्न प्रकार है ।

1- उच्च कोटि के कालीनो की धुलाई 10 रुपये प्रति मीटर के की हिसाब से है ।

2- निम्न कोटि के कालीनो की धुलाई 8 रुपये प्रति मीटर के हिसाब से है ।

उपरोक्त से यह बात स्पष्ट होती है कि धुलाई के कार्य के लिए कार्यानुसार मजदूरी की व्यवस्था है । कार्यानुसार मजदूरी की व्यवस्था होने के कारण श्रीमक पूरी क्षमता और लगन से कार्यकरते है तथा कार्य भी अधिक होता है जहाँ तक श्रीमको की पूर्ति का प्रश्न है धुलाई के कार्य के लिए श्रीमको की कमी नही होती क्योकि कालीन उद्योग के अन्तर्गत धुलाई का कार्य अन्य रोजगार के अवसरो की तुलना मे कम कष्ट दायक है। तथा श्रीमको को किसी विशेष प्रशिक्षण एंव कुशलता हासिल करने की आवश्यकता नही होती वे विनिर्माणके क्षेत्र मे या दिन भर ईंट गारा करने की तुलना मे कालनीकी धुलाई का कार्य तुलनात्मक रुप से करना अधिक पसन्द करते है क्योकि यह कम कष्ट दायक एंव अधिक प्रतिफल प्रदान करने

वाला कार्य है। इस लिए धुलाई का कार्य करने के लिए पर्याप्त मात्रा मे श्रमिक ग्रामीण एवं अर्द्धशहरी क्षेत्रो से पर्याप्त मात्रा मे प्राप्त होते है और श्रमिको मे इस कार्य को प्राप्त करने की स्पर्धा या होड़ सी लगी रहती है।

अध्ययन के दौरान यह पाया गया कि धुलाई का कार्यकरने वाले सभी पम्पिग सेटो की इकाइयाँ ऐसे परिवारो से सम्बन्धित है जिनका मुख्य पेशा कृषि है। कृषि कार्य मे सिंचाई के साधन के रूप मे पम्पिग सेटो का निर्माण किया गया। जिसमें कृषि की सिंचाई के अतिरिक्त कालीन की धुलाई का कार्य भी लिया जाता है। यह पूछे जाने पर कि पम्पिग सेटो की स्थापना सिंचाई के कार्य के लिए की गयी थी तो धुलाई का कार्य क्यो प्रारम्भ किया। इस प्रश्न के उत्तर मे 39 या 78% उत्तर देने वालो ने यह उत्तर दिया कि पम्पिग सेट पर होने वाले व्यय को वसूल करना आवश्यक है जो धुलाई के कार्य करने से प्राप्त हो जाता है। 8 या 17% उत्तर देने वाले इस दृष्टिकोण के थे कि उनके परिवार में उन्होने ऐसा अनुभव किया कि उनकी सन्तानो की रुचि कृषि की ओर कम हो रही है। जो लोग पढ लिख गये है वे शहरो मे चले गये

है और जो घर पर रहते है वे शहर का जीवन व्यतीत करना चाहते है तथा मेहनत कम करना चाहते है और ऐसा कार्य करना चाहते है जिसमे कम मेहनत से अधिक रकम प्राप्त हो सके। इस दृष्टिकोण से धुलाई का कार्य सरल लगता है इस लिए उसी परिमगलेट पर कालीन की धुलाई कार्य करने लगे है। 5 % उत्तर दाताओ ने अपने आय का साधन बढाने के लिए धुलाई का कार्य प्रारम्भ किया, क्योकि कृषि से प्राप्त होने वाली आय परिवार की बढती हुई आवश्यकताओ को पूरा करने के लिए अपर्याप्त थी।

कालीन धुलाई के दूसरे स्तर मे एक बार जल द्वारा धुलाई कराने के पश्चात रसायनिक पदार्थों से

. से इसकी धुलाई की जाती है। रसायनिक पदार्थो से धुलाई करने का कार्य कुशल श्रमिक करते है। कालीन की धुलाई के पश्चात उसे उठा कर सुखने के स्थान पर ले जाना, उसे सूखने के लिए फैलाना, धुलाई के लिए आये हुए कालीनो का उतार कर धुलाई स्थल तक फैलाने का कार्य अकुशल श्रमिको द्वारा किया जाता है। कुशल और अकुशल श्रमिको की संख्या को जोड़कर यह कहा जा सकता है। कि दोनो श्रमिको का अनुपातसमान होता है। सर्वेक्षण के अन्तर्गत

कालीन की धुलाई करने वाले मालिकों से पूछे जाने पर यह ज्ञात हुआ कि जन परिसगसेटो की क्षमता बड़े दो कालीनों के धोने की है उनमे एक साथ100 श्रमिको को रोजगार दिया जाता है। श्रमिको के रोजगार का यह अनुपात छोटे- बड़े परिस्पग सेटो का लगभग एक समान है। जिन परिस्पग सेटो का कार्य छोटा है उनमे बड़े आकार का एक कालीन और छोटे आकार का पांच कालीन, कालीन एक साथधोया जा सकते है। सर्वेक्षण की गयी धुलाई की 50 इकाइयों मे से 37 परिस्पग सेट या 74% इकाइयां ऐसी थी जिनकी क्षमता दो बड़े कालीनो के धोने की या 10 छोटे आकार के कालीनो के धोने की है। या जिनमे 100 श्रमिको को एक साथ धुलाई के कार्य रखा जाता है। जिसमें 50 कुशल श्रमिको और 50 अकुशल श्रमिक होते है।

सर्वेक्षण कि गई 50 धुलाई की इकाइयो के ग्रीष्मकाल के चार महीनो मे धुलाई से प्राप्त आय को सारणी संख्या 31 मे वर्गीकृत किया गया है और आय 15 हजार से लेकर 1 लाख रुपये की सीमा तक वर्गीकृत की गयी है। इकाइयो मे धुलाई का कार्य प्रायः मार्च के महीनो से प्रारम्भ होता है तथा जून में

अपनी चरम सीमा पर होता है। यह कार्य जुलाई मे भी चलता रहता है या जब तक वर्षा ऋतु प्रारम्भ नही होती तब तक तेजी मे रहता है। धुलाई का कार्य करने वाली इकाइयो मे मार्च के महिने मे लगभग 40 % इकाइयो की आय 35 हजार से 55 हजार रूपये के बीच थी। यदि धुलाई की जाने वाली इकाइयो के मार्च के महिने का बहुलक ज्ञात किया गया जो 47.5 हजार रूपया आता है, और धुलाई करने वाले 50 इकाइयो का औसत मूल्य 47.6 हजार रूपये आता है।

कालीन उद्योग के धुलाई का कार्य करने वाली इकाइयो द्वारा किये गये विनियोग और इस विनियोग के परिणाम स्वरूप अर्जित आय और रोजगार के अवसर का अनुपात ज्ञात करने के लिए सैम्पुलिग इकाइयो मे विनियोजित पूंजी एवं उनके द्वारा दिए गये कुशल तथा अकुशल श्रमिको को रोजगार के आधार पर विनियोजित पूंजी और रोजगार का अनुपात ज्ञात करने पर यह अनुपात 1 : 78 आता है जिसका अर्थ यह है कि धुलाई के कार्य मे लगी पूंजी की एक इकाई द्वारा लगभग 90 व्यक्तियो को रोजगार दिया जाता है। इस आधार पर यह कहा जा सकता है कि कालीन उद्योग

मे धुलाई का कार्य भी अधिक रोजगार के अवसर प्रदान किये जाने वाला व्यवसाय है ।

कालीन की धुलाई का कार्य करने वाली इकाइयों मे विनियोजित पूँजी एवं रोजगार के अवसरो के बीच उच्च स्तर के सह सम्बन्ध से यह बात स्पष्ट होती है कि कालीन उद्योग का यह भाग श्रम प्रधान तकनीक पर आधारित है । इसके विकास द्वारा अधिक से अधिक व्यक्तियो को रोजगार का अवसर प्राप्त होता है । भदोही और ज्ञानपुर ऐसे क्षेत्र है जिनमें अधिकांश श्रमिक परिवार कालीन के उद्योग मे ही कार्यरत है। अन्य कुटीर एंव छोटे पैमाने के उद्योगो का विकास इस क्षेत्र में नही हो सका है क्षेत्र के लगभग 80% परिवारो की जीविका कालीन उद्योग से सम्बन्धित उद्योगो से ही चलती है । कालीन की धुलाई का कार्य करने वाले श्रमिक दैनिक मजदूरी के आधार पर कार्य करते है इन्हे कार्य करने पर मजदूरी दी जाती है। यदि इन पर "

काम नही तो दाम नही का सिद्धान्त लागू होता है इन श्रमिको पर श्रम सम्बन्धी विभिन्न कानूनो के लागू होने के प्रश्न पर श्रम निरीक्षक

ने यह स्पष्ट किया कि ये श्रमिक श्रम सम्बन्धी कानूनो की विभिन्न धाराओ द्वारा इन्हे किसी भी प्रकार का लाभ प्राप्त नही है । इस सम्बन्ध मे दो कठिनाइयाँ व्यक्त की गयी है। एक तो यह कि धुलाई की कार्य करने वाली इकाइयाँ पंजीकृत नही है। यह कार्य व्यक्ति विशेष द्वारा किया जाता है, दूसरे धुलाई का कार्य ठेकेदारो के माध्यम से होता है। ठेकेदार भी एक अपंजीकृत व्यक्ति होता है वह धुलाई का कार्य सम्पन्न कराने के लिए दैनिक मजदूरी के आधार पर श्रमिको को नियुक्त करता है। इस प्रकार कालीन की धुलाई का कार्य पूर्णतया असंगठित अपंजीकृत तथा अनियन्त्रित है। इन श्रमिको की नियुक्ति ठेकेदारो के माध्यम से होती है। श्रमिको और ठेकेदारो के बीच कार्य की नियुक्ति तथा मजदूरी की दर से सम्बन्धित बाते सब मौखिक होता है । अतः इन पर सरकार का किसी भी प्रकार का नियन्त्रण नही होता है । इन श्रमिको को संगठित क्षेत्र के अन्तर्गत लेने का प्रयास करने के लिए पहला आवश्यक कदम यह होना चाहिए कि धुलाई का कार्य करने वाले व्यक्तियो ठेकेदारो तथा कमीशन एजेन्टो का पंजीकरण किया जाय ।

कालीन उद्योग का महत्व दो दृष्टिकोणो से है। प्रथम, इसमे रोजगार के अवसरो को सृजन करने की क्षमता अधिक है। क्योंकि यह श्रम प्रधान तकनीक पर आधारित है इसमें पूंजी व श्रम के उत्पादन अनुपात पूंजी उत्पादन अनुपात की तुलना में अधिक है। उत्पादन लागत का

70% भाग श्रम लागत का हिस्सा होता है इसका प्रमुख आधार मानव श्रम है भारत के विभिन्न कालीन उत्पादक क्षेत्रों में लगभग 30 लाख व्यक्ति इस कार्य में लगे है ।

सरकार ने अभी तक जो भी प्रयास इस उद्योग के लिए किया है वह केवल इसके निर्यात से प्राप्त होने वाली आय के कारण ही किया है रोजगार के अवसर के विकास के दृष्टि से नहीं किया है। इसका विकास गरीबी उन्मूलन और ग्रामीण बेरोजगारी को हल करने के लिये किया जा सकता है। कालीन उद्योग की तुलना में कोई दूसरा उद्योग ऐसा नहीं है जिसके उत्पादन लागत में श्रम का महत्व इतना अधिक हो । इस उद्योग मे प्रयोग की गई मुद्रा अधिकांशतः उन हाथो मे पहुचती है जो इस उद्योग मे कार्य करते है । और उन सबो मे खुशहाली लाती है जिनमे बुनाई का कार्य होता है । अध्ययन से यह बात ज्ञात हुआ है कि इस उद्योग में डिजाइन , बुनाई धुलाई और कटाई का कार्य करते है या ऊनी धागो के बनाने का कार्य करते है वे तुलनात्मक रूप से अधिक खुशहाल है। इस उद्योग का विकास उन गावों मे भी खुशहाल कर सकता है जिनमे लोग गरीबी और आर्थिक परेशानियों से जीवन यापन

कर रहे है । इन क्षेत्रो मे सरकार द्वारा इस उद्योग के विकास लिए बुनाई प्रशिक्षण केन्द्र स्थापित किया जाना चाहिए तथा 14 वर्ष के ऊपर के लड़के और लड़कियो को बुनाई के कार्य का प्रशिक्षण दिया जाना चाहिए । वर्तमान मे अखिल भारतीय दस्तकारी बोर्ड द्वारा बुनाई के कार्य का प्रशिक्षण दिया जा रहा है पर इस और अधिक सफलता नही प्राप्त हो सकती है बोर्ड का अनुभव नकारात्मक रहा है । बोर्ड के प्रशिक्षण कार्यक्रम के असफल होने का मुख्य कारण प्रशिक्षण मे निर्माताओ और निर्यातक संस्थाओ को भाग लेना आवश्यक है, क्योकि इनके द्वारा नये प्रशिक्षित बुनकरो को रोजगार दिया जाता है। प्रशिक्षण प्राप्त करने के पश्चात इन बुनकरो के पास न तो करघे होते है न कच्चे माल होते है जिसके अभाव मे कालीन की बुनाई सम्भव नही है। अतः ट्रेनिंग पूरी करने के पश्चात जिसमें सरकार एक बड़ी मात्रा मे रकम व्यय करती है । ये बुनकर बेकार होते है। ग्रामीण श्रमिकों के लिए बहुत सी स्वरोजगार योजनाएं है, जैसे राष्ट्रीय ग्रामीण रोजगार कार्यक्रम, ग्रामीण भूमि हीन रोजगार गारन्टी कार्यक्रम ट्राइसम और एकीकृत ग्रामीण विकास योजनाएं जिनके अन्तर्गत लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए करोड़ो रुपये व्यय किये जाते है। इस लक्ष्य को कालीन उद्योग के

माध्यम से पूरा किया जाता है यदि कालीन उद्योग के लिए उपयुक्त और संगठित कार्य क्रम अपनाया जाय और इस प्रशिक्षण कार्य क्रम मे निर्माता और निर्यातको का सहयोग आवश्यक है ।

कालीन उद्योग भदोही और वाराणसी जिलो के ग्रामीण अर्थ व्यवस्था का आधार है। ऐसा अनुमान लगाया गया है कि निर्यात से प्राप्त होने वाले आय का लगभग 60% भाग मजदूरो को मजदूरी के रूप मे दे दिया जाता है इस क्षेत्र से लगभग 200 करोड रुपये का निर्यात प्रति वर्ष होता है जिसमें से 120 करोड रुपये वार्षिक कालीन बुनकरो एवं दस्तकारो को इस क्षेत्र मे मजदूरी के रूप मे भुगतान कर दिया जाता है । इसके कारण कालीन की बुनाई करने वाली अर्थ व्यवस्था में सुधार होता है क्योकि हाल के वर्षों मे अकुशल ग्रामीण मजदूरो की दरो मे वृद्धि हुई है। तुलनात्मक रूप से यह कहा जा सकता है कि उत्तर प्रदेश मे कृषि श्रमिको के लिए उत्तम मजदूरी 18 रुपये प्रति दिन निश्चित की गयी है जब कि भदोही मीरजापुर में कालीन बुनकरो की मजदूरी तीस रुपये निर्धारित की गयी है ।

मीरजापुर जिले के दक्षिणी भाग में सिरसी, परेहार और बलुआ गांव मे आदिवासी और जनजातियां रहती है,

इनमे अधिकतर कोल रहते है जो अत्यन्त गरीब है, और इनमें से अधिकांश लोग गरीबी रेखा के नीचे रहते है। इस क्षेत्र में कृषि अधिकांशतः मानसून पर निर्भर है और अकाल के वर्षों में इनकी आर्थिक स्थिति और भी बिगड़ जाती है । जब से इन क्षेत्रो मे कालीन की बुनाई का कार्य प्रारम्भ किया गया है उनके रहन सहन के स्तर मे सुधार हुआ है ।

मीरजापुर के कोलो का उदाहरण दूसरे पिछड़े हुए क्षेत्र और जातियो का उदाहरण बन सकता है । पूर्वी उत्तर प्रदेश के जिलो मे कालीन की बुनाई मुसहरो [वनवासी] द्वारा की जाने लगी है । मुसहरो की जाति भूमिहीन जाति है और वे कृषि श्रमिक के रूप मे कार्य करते है। जब से इन जातियो मे कालीन की बुनाई का कार्य हुआ है इनके रहने की दशाओ मे सुधार हुआ है। इसी प्रकार पूर्वी उत्तर प्रदेश के जिलो मे हरिजनो के पास कृषि योग्य भूमि नही है और वे कृषि श्रमिक के रूप मे अपनी जीविका का निर्वाह करते है। कालीन की बुनाई के पश्चात उनके रहन सहन के स्तर मे आर्थिक स्थिरता आयी है। भारत वर्ष मे कालीन उद्योग की एक ऐसा उद्योग है जिसमें पूंजी- श्रम- अनुपात श्रमिको के पक्षमे है। यहएक आदर्श कुटीर उद्योग है जिसके द्वारा एक बड़ी मात्रा मे कृषि आय मे वृद्धि की जा सकती है ।

कालीन उद्योग का दूसरा पक्ष उसके निर्यात द्वारा विदेशी विनिमय आय से संबंधित है। कालीन का बाजार देश में न होकर विदेशों में है। अध्ययन में सर्वेक्षण की गई इकाइयों से यह बात स्पष्ट हुई है कि विभिन्न कालीन उत्पादन इकाइयां अपने कुल उत्पादन का 95% से सत प्रतिशत उत्पादन विदेशों को निर्यात कर देती है। अतः कालीन उत्पादन की वृद्धि से देश के निर्यात आय में वृद्धि की जा सकती है। जो देश के हित में है। कालीन उद्योग के निर्यात पक्ष पर विचार कर के यह कहा जा सकता है कि हस्तनिर्मित कालीन के निर्यात में वृद्धि राष्ट्र के हित में है। कुटीर उद्योग के रूप में कालीन उद्योग द्वारा एक बड़ी जन संख्या को रोजगार के अवसर प्रदान करने के अतिरिक्त और इसके निर्यात से एक बड़ी मात्रा में विदेशी विनिमय की राशि प्राप्त होती है। ऐसे समय में जब कि देश के भुगतान का सन्तुलन देश के प्रतिकूल है, और व्यापार का सन्तुलन भी देश के प्रतिकूल है। अधिक से अधिक मात्रा में विदेशी विनिमय प्राप्त करना देश के हित में होगा। इससे व्यापार के सन्तुलन की प्रतिकूलता में कमी आ सकेगी।

कालीन निर्यात में वृद्धि के लिए एक ओर कालीन के उत्पादन स्तर में वृद्धि करना आवश्यक है दूसरे उसके निर्यात से सम्बंधित समस्याओं का हल करना आवश्यक है।

इस प्रकार कालीन उद्योग की समस्याओं के दो पक्ष है । एक तो उत्पादन संबंधी समस्याओ इसके निर्यात से संबंधित समस्याओ । उत्पादन संबंधी समस्याओ का संबंध देश के आन्तरिक अर्थ व्यवस्था से है इसके अन्तर्गत उन सभी समस्याओ को रखा जा सकता है जिनका संबंध उत्पादन आगत है जिसके अन्तर्गत निम्न समस्या को रखा जा सकता है ।

प्रथम श्रम सम्बन्धी समस्याएं

कुटीर उद्योग होने के साथ- साथ यह रोजगार का अच्छा स्त्रोत है इस उद्योग में कुल लागत का 65% मजदूरो को जाता है । कालीन उद्योग कुछ निश्चित क्षेत्रो मे ही फैला हुआ है, इसलिए मजदूरो की संख्या मे वृद्धि कर पाना मुश्किल हो गया है और यह एक आसान समस्या नही है, क्योकि बाहर से बुलाये गये अकुशल मजदूरो को इस उद्योग की तकनीक से परिचित कराने व बुनाई का प्रशिक्षण देने मे कम से कम एकवर्ष का समय लग ही जाता है। इस प्रकार कालीन उद्योग में मजदूरो की समस्या दो तरह से है। एक और तो मजदूर अकुशल है और उन्हे प्रशिक्षित करने में काफी समय की बर्बादी होती है दूसरी ओर कुशल दस्तकारो की संख्या सीमित है और ये कालीन दस्तकार कुछ सीमित क्षेत्रो मे ही फैले हुए है ।

कालीन उद्योग मे प्रशिक्षित श्रमिकों की कमी बाल श्रमिक नियन्त्रण और प्रतिबन्ध अधिनियम 1986 के लागू किये जाने के कारण और अधिक होगी क्योंकि वर्तमान में 14 वर्ष के बच्चो को कालीन उद्योग से हटा लिया गया है जब कि यह अनुचित है क्योंकि कालीन उद्योग अन्य बड़े उद्योगो की भाँति नही है। इनमें बाल श्रमिकों के शोषण की सम्भावना नही है। भदोही ज्ञानपुर मीरजापुर कालीन उत्पादन क्षेत्र द्वारा देश के कुछ कालीन के 80% भाग का निर्यात किया जाता है। इस उद्योग में अधिक से अधिक रोजगार के अवसरो का सृजन करने की सम्भावनाएं है। यह मूल रूप से विदित है भारतीय कालीन उद्योग का मुख्य आधार मानव श्रम है, कुल उत्पादन लागत का लगभग 70 % भाग श्रम लागत पर व्यय होता है। इस उद्योग मे लगभग 30 लाख व्यक्ति लगे है इस उद्योग के अन्य विशेषताओ में काठ पर बुनाई किये जाने वाले कालीन में गाँठ लगाने के लिए किसी उर्जा की आवश्यकता न नही होती है उद्योग मे किसी प्रकार के प्रदूषण की सम्भावना नही है जैसे वायु प्रदूषण ध्वनि प्रदूषण एवं जल प्रदूषण की सम्भावना शून्य के बराबर या नही के बराबर होती है। कालीन उद्योग द्वारा भूमिहीन लोगो को तथा बेरोजगार व अर्द्ध रोजगार व्यक्तियो को कालीन उद्योग के माध्यम से पूर्ण रोजगार एवं सामयिक रोजगार

प्रदान करने का अवसर किया जा सकता है। इस उद्योग मे हड़ताल की गुंजाइश कम ही है क्योंकि इस उद्योगमे कार्यरत बुनकर अपने-अपने घर पर काठ लगा कर बुनाई करते है किसी फैक्टरी विशेष जैसी चीज यहाँ पर नही है भदोही चमरिया मीरजापुर वाराणसी के क्षेत्र मे बुनकरो का घर काफी एक दूसरे से दूर स्थित है , तथा बुनाई के बाद कालीन के कटाई, छटाई, कोना बनाना, धुलाई करना ऊँनी काती की रंगाई करना जैसे अन्य कार्य भी विकेन्द्रित होते है ।

गुणात्मक उत्पादन की समस्या

विश्व के बाजार मे अपने कालीन उत्पाद की गुणवत्ता तुलनात्मक रूप से अच्छा बनाना इस उद्योग का एक आवश्यक तत्व है । दुर्भाग्य -वंश भारतीय कालीन निर्माता इस क्षेत्र में भी काफी उदासीन है। जब कि वे विदेशी बाजारो मे भारतीय कालीन के बढ़ते माँग को देखते है, तो उनका एक मात्र प्रयास यही रहता है कि शीघ्रातिशीघ्र अपने व्यक्तिगत लाभ को ध्यान मे रखते हुए हर स्तर के अच्छे या बुरे उत्पादो का नगदीकरण शीघ्र कर ले । इस तुच्छ स्वार्थ के कारण इस कालीन उद्योग के भविष्य को एंव स्वय के व्यापारिक प्रतिष्ठा का दाव पर लगा देते है । कुछ विशेष

कारणो से आज कल ईरान मे निर्मित कालीन का बाजार कुछ सीमित हो गया है और यह भारत के लिए अच्छा अवसर है । भारत वर्ष का विश्व व्यापार अपनी गुणवत्ता के आधार पर कालीन व्यवसाय को अधिक से अधिक फैला सकता है । भारतीय उत्पादित कालीन के निर्यात मे वृद्धि की एक मात्र शर्त हमारे कालीन की गुणवत्ता है । गुणावता के आधार पर भारतीय कालीनो की मांग विश्व बाजार मे बढ़सकती है ।

उद्योग संरचना संबंधी समस्याये

भदोही के बुनकरो को गन्दी सड़के गन्दगी कूड़े करकट की समस्याओ से जूझना पड़ता है। एक बुद्धिजीवी को ऐसे बुनकरो के विषय मे तर्क करना एंव उनके स्वास्थ्य की कल्पना करना बहुत तार्किक नही है, क्योकि ऐसी गन्दी सड़के और इस तरह गन्दगी का अम्बार जो कि भदोही की सड़को पर है बुनकरो के स्वास्थ्य को बुरे से बुरे परिस्थित मे ला सकता है। इन दस्तकारो को गरीबी की रेखा से ऊपर उठाने के लिए तत्काल आवश्यक कदम उठाना चाहिए क्योकि जब तक उनका स्वास्थ्य सन्तोषजनक नही होगा उनकी बुद्धि का विकास भी नही होगा । इस प्रकार के बीमार मस्तिष्क वाला

कालीन बुनकर कोई अति उत्तम नमूने का कालीन भला कैसे तैयार कर सकता है कुछ जगहो पर जैसे भदोही गोपीगंज, खमरिया, मीरजापुर, घोसिया, औराई कुछ आवश्यक सेवाएं, जैसे बिजली, टैलीफोन टैलेक्स दयनीय दशा मे चल रही है। यदि इसी प्रकार की सोचनीय स्थित रही और आर्थिक सहयोग भी नही मिला तो कुछ आश्चर्य नही होगा कि हमारे देश का शताब्दियो से यह कला लुप्त हो जायेगी । यदि कालीन उधोग को जीवित रखना है और सफल बनाना है। तो इसका विकास करना होगा । यदि इसके द्वारा महत्वपूर्ण विदेशी मुद्रा आर्जित करना है तो शक्त से शक्त कदम उपरोक्त समस्याओ को दूर करने के लिए उठाना अनिवार्य है। इसके साथही कालीन मजदूरो का रहन-सहन मे सुधार लाना एंव उनके स्वास्थ्य पर विशेष ध्यान देना कालीन उधोग के विकास के लिए अत्यन्त आवश्यक है ।

विदेशी कालीन आयातकर्ताओ ने भदोही, ज्ञानपुर, मीरजापुर कालीन उत्पादक क्षेत्र में परिवहन सम्बन्धी सुविधाओ, जहाजो से सम्बन्धित सेवाओ और कागजो के आने जाने से सम्बन्धित सेवा ओ के सुधार की आवश्यकता व्यक्त किया है। भदोही और

वाराणसी क्षेत्र मे वायुयान सेवाओ की मांग की है। जर्मनी के एक
आयातकर्ता ने यह व्यक्त किया कि कालीन की आपूर्ति मे भारत से
जर्मनी के बाजारो मे पहुँचने मे अधिक समय लगता है । पाकिस्तान
से जर्मनी कालीन 10 से 12 दिन के अन्दर पहुँच जाता है जब कि दूसरी
ओर भारत से यहा तक कि हवाई जहाज से भीउड़ानो की अनिश्चितता
के कारण एक महिने से अधिक समय लग जाता है और समुद्री मार्गों
द्वारा तीन महिने से भी अधिक लगता है । इसी प्रकार निर्यात सभी
कागजातो का पश्चिमी जर्मनी के बैको के पास पहुँचने में अधिक समय लगता
है। जिसके कारण कालीन की बिक्री और भविष्य सम्बन्धी पुन:
बिक्री प्रभावित होती है तथा आयातक एक अनिश्चित स्थिति मे होता है ।
जिसके कारण वह भारतीय कालीनो की बिक्री करने में हिचकिचाता
है इस लिए कालीन की निर्यात मे वृद्धि के लिए परिवहन सम्बन्धी
सेवाओ मे सुधार की आवश्यकता है विदेशी ग्राहक मीरजा पुर
भदोही कालीन क्षेत्र में भ्रमण करने मे बहुतअसुविधा महसूस करते है और
कई ग्राहक तो यहां आना भी पसन्दनही करते । कुछ तो इस कारण
से भी भारतीय कालीन का निर्यात अपेक्षाकृत नही बढ पा रहा है
इस लिए भारत सरकार को कालीन निर्यात के लक्ष्यो को ध्यान
मे रखकर उपरोक्त समस्याओ पर प्रमुखता से विचार करना चाहिए ।

कच्चे माल की समस्या

कालीन उद्योग मे उत्तम गुण वाले ऊन की प्राप्ति देश में नही होती है। ऊन की कमी का सामना कालीन उद्योग के समक्ष समय- समय पर गम्भीर संकट उत्पन्न कर देता है। दूसरी ओर अच्छे गुण वाले ऊन के मूल्य मे वृद्धि के कारण इसका आयात पर्याप्त मात्रा मे नही किया जा सकता है। ऊन के बढ़ते हुए मूल्य को नियन्त्रित करने के लिए तथा ऊन की कमी को दूर करने के लिए आयात कर मे छूट दी जानी चाहिए साथ ही कालीन की रंगाई इत्यादि मे कोयले का उपयोग होता है जिसकी स्वीकृति सरकार द्वारा नही दी जा रही है। एक अनुमान के आधार पर ऐसा कहा जाता है कि कालीन निर्माता अपनी माँग से 30% कम कोयले की स्वीकृति प्राप्त करते रहे है अत: कालीन निर्माताओ को आवश्यकतानुसार उचित मात्रा मे कोयले की स्वीकृति प्रदान की जानी चाहिए।

5– कालीनो की डिजाइन एंव गुणवत्ता मे सुधार

भदोही ज्ञानपुर मीरजापुर कालीन उत्पादन क्षेत्र में हस्तनिर्मित कालीन की गुणवत्ता मे काफी सुधार किया गया है। 5/25 (जिसमे एक वर्ग इंच कालीन मे 31 टपके होते है) श्रेणी के कालीन जो कि एक समय सबसे अच्छे कालीन की श्रेणी मे गिना जाता है। आज उसी कालीन की गणना काफी निम्न श्रेणी मे की जाती है, क्योंकि अब इस क्षेत्र में 10¾/72 से 12/60 श्रेणी में कालीन का निर्माण प्रारम्भ हो गया है जिसमें 176 टपके प्रति वर्ग इंच तक लगाये जाते है। हलांकि आगरा श्री नगर जम्मू काश्मीर मे 209 से लेकर 250 टपके प्रति वर्ग इंच पहले से ही लगाये जा रहे है।

6- एक मजबूत कालीन संघ की आवश्यकता

भारत वर्ष मे भारतीय कालीन निर्यात को बढाने के लिए एक मजबूत कालीन निर्माता संघ होना अति आवश्यक है। कालीन आयात व निर्यात मे जैसे (क) आयात को के द्वारा मांगी गई सूचनाओ का तुरन्त जवाब मिलना।

(ख) अनेकता का विकास

(ग) गुणवत्तापर नियन्त्रण

(घ) मूल्य का तुलनात्मक नियन्त्रण

(च) अच्छे यातायात का होना अत्यन्त ही आवश्यक है।

भारतीय कालीन निर्यात को बढाने मे उपरोक्त आवश्यक तत्वो पर भारत सरकार एंव भारतीय निर्यातको दोनो को ध्यान देना आवश्यक है। इन समस्याओ को हल करने के लिए एक मजबूत भारतीय कालीन निर्माता संघ की स्थापना आवश्यक है। जो भारत सरकार को कालीन निर्यात में उत्पन्न समस्याओ के समय-समय पर अवगत कराता रहे साथ ही अपने सदस्यो को निर्यात के नियमो का उचितढंग से पालन करने के लिए बराबर दबाव डालता रहे।

ऐसा कालीन निर्यातक संघ भारत सरकार पर कालीन निर्यात में वृद्धि के लिए ऊन रंग डिजाइन आदि के आयात पर आयात कर यामुक्ति प्रदान करने पर दबाव डाल सकती है ।

व्यापार मे अनुचित साधनो का प्रयोग करने वाले आयातको को व्यापारिक संस्था से निष्कासित कर देना चाहिए अथवा इन्हे अयोग्य घोषित कर देना चाहिए। ऐसे कुछ उदाहरण मिले है जिसमें पश्चिमी जर्मनी के कुछ आयातको की बेईमानी सामने आयी है । पश्चिमी जर्मनी के कुछ आयातक भारत में आकर आपूर्तिकर्ताओ के यहां जाकर आवश्यक से अधिक आयात का आदेश दिया करते है । पर जब यह माल पश्चिमी जर्मनी के बन्दरगाहो पर पहुँचता है तो उसे लेने से इन्कार कर देते है। जिसके कारण निर्यातको तथा बैक के समक्ष परेशानी उत्पन्न होती है। ऐसी स्थिति को रोकने के लिए इन आयातको को भारत सरकार या भारतीय कालीन निर्माता संघ द्वारा व्यापारिक लेने देने के लिए अयोग्य घोषित कर देना चाहिए ।

7- कालीन उद्योग मे तकनीकी विकास के लिए शोध संस्थान की आवश्यकता

भदोही ज्ञानपुर मीरजापुर कालीन उत्पादक क्षेत्र भारत के कालीन निर्यात का एक बड़ा क्षेत्र है। इस क्षेत्र मे उत्पादन सम्बन्धी क्रान्तिकारी परिवर्तन हो रहे है। इस क्षेत्र के उत्पादन प्रक्रिया मे प्रयोगात्मक आर्ट अधिक से अधिक गांठो का प्रयोग डाई मे रसायन का प्रयोग इत्यादि किया जा रहा है। इन सब परिवर्तनो के कारण जर्मनी के बाजार मे भारतीय हस्तनिर्मित कालीनो की मांग बढी है, और वर्तमान मेंं जर्मनी हस्तनिर्मित कालीनो के खरीदने का विश्व मे सबसे बड़ा देश है। कालीन के निर्यात मे और भी वृद्धि करने के लिए भदोही मे डिजाइन निर्माण और माल के प्रयोग किये जाने वाले माल के शोध मे भदोही में एक कालीन टेक्नालाजी संस्थान की स्थापना की आवश्यकता है।

निर्यात सम्बन्धी समस्यायें

कालीन उद्योग मे उसके उत्पादन से सम्बन्धित विभिन्न समस्याओं का निराकरण के अतिरिक्त उसके निर्यात से सम्बन्धित विभिन्न समस्याओ का निराकरण भी आवश्यकता है।

कालीन उद्योग के निर्यात से सम्बन्धित समस्याओं में निम्न समस्यायें सामने आई है ।

विश्व बाजार मे भारतीय कालीनो की कीमत

जिस कीमत पर भारत मे कालीन तैयार किये जाते है उससे कही सस्ते मूल्य पर या भारतीय कालीनो के मूल्य से 2/3 भाग मूल्य पर ही दूसरे देशो मे वही गुण वाले कालीन तैयार हो जाते है भारतीय कालीनो की कीमतो के ऊंची होने का मुख्य कारण कुछ निर्यातको द्वारा बुनाई जांच मे होने वाली वृद्धि का अधिक लाभ उठाना रहा है यदि बुनाई चार्जे में एक प्रतिशत की वृद्धि हुई है तो निर्यातक अपने माल मे 2 % की वृद्धि बेचते समय की है । बुनाई चार्जे मे होने वाली वृद्धि का भारतीय ठेकेदारो और निर्यातकर्ताओ का शोषण किया जा रहा है जब कि यह स्थिति भारतीय कालीन उद्योग के लिए दीर्घकालीन दृष्टिकोण से उपयुक्त नही है। निर्यातकर्ताओ के बीच स्वस्थ्य स्पर्धा का अभाव इस उद्योग को बर्बाद कर रहा है । इस स्थिति का लाभ बुनकर उठा रहे है। प्रशिक्षित बुनकरो की कमी के कारण

निर्यातक किसी भी लागत पर माल प्राप्त करने के लिए बाध्य होते है जिसके कारण कालीन की कीमत मे वृद्धि होती है और कालीन का निर्यात प्रभावित होता है। दूसरी और कालीनो का गुण भी प्रभावित होता है अतः विश्व बाजार मे स्पर्धात्मक कीमते बनाये रखने के लिए भारतीय कालीनो की कीमतो को नियन्त्रण के अन्तर्गत रखना आवश्यक है। बुनकरो को अच्छे गुणवाले कालीन बुनने के लिए बाध्य करना चाहिए। इस सम्बन्ध मे बुनकरो को दी जाने वाली अग्रिम की नीति पूर्णतया समाप्त किया जाना चाहिए। अग्रिम दिए जाने के स्थान पर यह उपयुक्त होगा कि उन्हे निर्यातको द्वारा ऋण दिया जाय या सरकार द्वारा कालीन निर्यात प्रोत्साहन परिषद के माध्यम से ऋण दिया जाना चाहिए जैसे ही बुनकर बुनाई का कार्य समाप्त करे उनकी बुनाई का भुगतान तुरन्त होना चाहिए उत्तम यह होगा कि बुनकरो के कार्यशील पूंजी की आवश्यकता को पूरा करने के लिए राष्ट्रीय कृत बैंको द्वारा ऋण उपयुक्त सुरक्षा के आधार पर दिया जाना उत्तम होगा। जिससे वे गुणात्मक कालीन देने के लिए प्रोत्साहित होगे। निर्यातको द्वारा जिस प्रकार के आदेश दिए गये है उस आदेश के अनुसार उत्पादन तैयार करेगे। इससे वे अपना उत्पादन भी बढा सकेगे। इस प्रकार बुनकर गुणात्मक कालीनो की बुनाई उपयुक्त गुण के आधार पर करेगे और

इसे निर्यातकों को समय पर बुनकर दे देंगे । इसके साथ एक बात और भी है कि जब बुनकरों पर निर्यातकों का प्रतिबन्धनहीं लगा होगा तो उनका अपने उत्पादन पर और भी नियन्त्रण होगा और वे उपयुक्त गुणवाले कालीनों को बुनकरों से प्राप्त करने में समर्थ होंगे साथही जब निर्यातकों का वित्तीय विनियोग कम होगा तो उनके उत्पादन की लागत अपने आप कम होगी। इसके परिणाम स्वरूप बुनकरों को उत्तम उत्पादन के कारण अधिक मात्रामें आय प्राप्त होगी ।

चीन और पाकिस्तान में बुने हुए कालीनों की तुलनामें भारतीय कालीनों की कीमत अधिक है। जहाँ तक चीन का प्रश्न है चीन सरकार द्वारा उत्तम गुणवाले कालीनों के उत्पादन के लिए महत्वपूर्ण कदम उठाये गये है। इस सफलता के लिए चीन में परशियन डिजाइन पर आधारित कालीन ईरान पाकिस्तान से आयात किये गये है ; और उन्हे देखकर ऐसे कालीनों का निर्यात करना पड़ रहा है। जिनकी मांग गुण डिजाइन और रंगों की दृष्टिकोण से यूरोप और उत्तरी अमेरिका मे अधिक है यह ऐसी बात है जिस पर भारतीय कालीन निर्यातकों को ध्यान देना चाहिए । पहले जब कभी भी जब किसी को परशियन डिजाइन के कालीनों की आवश्यकता होती थी तो वह भारत के बने कालीनों की बात करता था। वह ईरान के कालीनों को नही खरीदता था अतः चीन मे बने हुए कालीनों के विकास और जिस पर

तेजी से वह विश्व के बाजारो का विकास कर रहा है। वह भारतीय कालीनो के लिए एक खतरा है।

इसी प्रकार यदि पाकिस्तान मे बने हुए परसियन डिजाइन के कालीनो पर विचार किया जाय तो पाकिस्तान के कालीनो पर विचार किया जाय तो पाकिस्तान के लाहौर क्षेत्र में बने कालीन भारतीय कालीनो की तुलना में 20 % सस्ते है साथ ही पाकिस्तान के कालीनो की बिक्री मुख्य साख के आधार पर होती है। अत: कीमतो की दृष्टिकोण से भारतीय कालीन कम आकर्षक लगते है जितना आकर्षक कि चीन व पाकिस्तान के लगते है।

चीन के कालीन का औसत मूल्य प्राय: स्थिर बना रहा है और भारत के मूल्यो में 50 % की वृद्धि हुई है।

2- भारतीय हस्तनिर्मित कालीन के विदेशी बाजार

भारतीय हस्तनिर्मित कालीनो को विदेशी बाजारो मे बेचने के लिए विश्व के अन्य देशो के बने कालीनो विश्व के अन्य कालीनो से स्पर्धा करनी होती है इनमे मुख्य देश ईरान पाकिस्तान चीन अफगानिस्तान

4- कालीनो के निर्यात मे देरी - अधिकांश कालीन आयातकर्ता-ओ द्वारा यह बात स्पष्ट की गयी कि भारतीय निर्यात कर्ताओ द्वारा समय से निर्यात नही किया जाता है इसका मुख्य कारण यह है कि वे अपनी उत्पादन क्षमता से अधिक आदेश प्राप्त कर लेते है उनका बुनकरो पर नियन्त्रण होने के कारण समय पर उत्पादन तैयार नही हो पाता इससे विदेशी आयातकर्ताओं ने अपनी हानि को दो रूपामे स्पष्ट किया है समय पर कालीन या बने हुए माल की प्राप्ति न होने के कारण विदेशी विक्रेताओ को एक बड़ी रकम उपभोक्ताओ को क्षतिपूर्ति के रूप में देनी पड़ती है जिससे उन्हे बौद्धिक हानि होती है। साथ ही उनके फर्म का नाम बदनाम होता है।

इस स्थिति से बचने का उपाय यह है कि भारतीय कालीन निर्यात कर्ताओ द्वारा केवल उतने ही आदेश प्राप्त करना चाहिए जिसका आपूर्ति वे समय से कर सके।

5- अन्य देशो के कालीनो से स्पर्धा - विश्व बाजार में भारतीय कालीनो को चीन ईरान तुर्की और रूस आदि देशो मे बने कालीनो से स्पर्धा करनी पड़ती है। भारतीय कालीनो के सम्बन्ध मे प्राय: यह कहा जाता है कि इसकी कीमते अन्य देशो के कालीनो की तुलना मे अधिक है। दूसरी ओर चीनमे बने कालीनो में भारतीय कालीनो की कीमतो की तुलना में

कम है । विभिन्न देशों में मुद्रास्फीति के अतिरिक्त भी भारतीय कालीनों की कीमते अधिक ऊंची ठहरती है । अत: भारतीय कालीनों का विश्व बाजार मे स्पर्धा करने के लिए स्पर्धात्मक कीमतो पर कालीन की बिक्री करनी होगी । कालीनों की कीमतों में कमी के लिए ऐसे कार्यक्रम उद्योग मे अपनाने होंगे जिससे उत्पादन लागत में कमी हो सके । इसके लिए कालीन उद्योग मे आधुनिक तकनीकी का इस्तेमाल करना होगा और प्रबन्ध सम्बन्धी सुधार करना आवश्यक होगा ।

4- <u>कालीनों की डिजाइन और रंगो का समूह</u>

भारतीय कालीनो के विदेशी आयातकर्ताओं द्वारा यह स्पष्ट किया गया कि विदेशी बाजारो मे परम्परागत डिजाइन और रंगो पर आधारित कालीनो की मांग नही रह गयी है । विश्व बाजार में कालीनो का आकर्षक होना आवश्यक है और कालीनों का आकर्षक होना उनके रंगो के समूह उसकी बुनाई और धुलाई पर निर्भर है । आकर्षक दिखने वाले कालीनों की कीमत भी उसी के अनुसार होनी चाहिए । और यह इस बात पर निर्भर है कि इसमें कितने अच्छे ऊन का प्रयोग किया गया है तथा कितने सफाई से इसकी बुनाई की गयी है और इसकी धुलाई कितनी कुशलता से की गयी है ।

अन्त मे यह कहा जा सकता है कि कालीन उद्योग के समक्ष विश्व बाजार मे गुण की कीमत स्थिरता और उत्पादन विश्वसनीयता सम्बन्धी तीन प्रमुख समस्याए है । भारतीय कालीन निर्यात कर्ताओ को उत्तम गुणवाले कालीन का उत्पादन करना चाहिए । विदेशो से आदेश प्राप्त करते समय आदेश मे कालीन के गुण का विशेष रूप से स्पष्टीकरण लेना चाहिए । जिससे कालीन निर्यात मे धोखाधड़ी समाप्त किया जा सके । जहाँ तक कालीनो की कीमत का प्रश्न है एक निश्चित सीमा तक कीमतो मे वृद्धि होना आवश्यक है, क्योकि संसार के विभिन्न देशो में एक निश्चित मुद्रा मे मुद्रास्फीति होती है । इसके अतिरिक्त यदि कीमत मे होने वाली वृद्धि लागतो मे होने वाली वृद्धि के कारण है तो कालीन निर्माण के विभिन्न स्तरो मे ऐसे विकास करने आवश्यक है जिससे उसके उत्पादन लागत में कमी हो । इसके लिए आधुनिक तकनीको और प्रबन्धो का विकास करना होगा जिससे उत्पादन सम्बन्धी विश्वासनीयता भी बढ सकेगी ।

इत्यादि है। कालीन की परसियन डिजाइन के सम्बन्ध में पाकिस्तान ने प्रयास किया है पर अभी भी भारत वर्ष मे परसियन डिजाइन के कालीनो का उत्पादन किया जाता है ।

सन 1974-75 के पश्चात से भारतीय हस्तनिर्मित कालीन का आयात पश्चिमी जर्मनी मे सबसे अधिक ही रहा है। भारतीय निर्यातको ने अपने प्रयास मे कालीन की गुणवत्ता को सुधारने मे कोई कसर नही छोड रखी है, इसका प्रमाण इस बात से मिलता है कि पश्चिमी जर्मनी मे भेजे जाने वाले वे कालीन जो सन 1973 मे 80 रूपया प्रति वर्ग मीटर बिकते थे। वह 1974 मे 110 रूपया प्रति वर्ग मीटर हो गये और वही 1978 मे 350 रूपया प्रति वर्ग मीटर हो गया । औसतन पिछले 6 वर्षों में जहाँ तक कालीन का मूल्य लगभग 425 % की वृद्धि हुई ।

3- अच्छे गुण वाले कालीनो की समस्या प्राय: सभी देशो से ऐसा ज्ञात हुआ है कि भारतीय निर्यातक उत्तम किस्म के कालीनो का निर्यात न करके निकृष्ट गुण वाले कालीनो का निर्यात करते है । ऐसी स्थिति मे उन्हे विदेशी ग्राहक नही मिल पाते है। भारतीय कालीनो के निर्यात मे वृद्धि के लिए उत्तम गुण वाले कालीनो का उत्पादन न्याय युक्त कीमतो पर किया जाना चाहिए ।

एक हजार करोड़ रूपये के हस्तनिर्मित कालीनो का उत्पादन का लक्ष्य :-

कालीन उधोग के निर्यात सम्बन्धी महत्व को ध्यान मे रखकर ऐसा लक्ष्य निर्धारित किया गया है कि भविष्य के वर्षों मे कालीन के निर्यात को एक हजार करोड़रूपये के मूल्य तक ले आया जाय । इस उत्पादन लक्ष्य पर अतिरिक्त दस लाख व्यक्तियो को कालीन उधोग मे रोजगार के अवसर प्रदान किये जा सकेगे ।

भारतीय अर्थ व्यवस्था मे जन संख्या की वृद्धि और ग्रामीण बेरोजगारी की समस्या के परिवेश मे इस उत्पादन लक्ष्य को प्राप्त करना आवश्यक है कालीन उधोग एक रोजगार परक उधोग है इसमें रोजगार की सम्भावना अधिक है इस लिए इसका विकास प्राथमिकता के आधार पर किया जाना चाहिए । कालीन के निर्यात को एक हजार करोड़ रूपये तक बढाने के लिए काफी बड़ी मात्रा मे प्रशिक्षित बुनकरो की आवश्यकता अधिक मात्रा मे ऊनो की आवश्यकता बुनाई की दृष्टि से निम्न और मध्य गुण वाले कालीनो की बुनाई को छोड़कर उत्तम गुण वाले कालीनो की बुनाई किया जाना आवश्यक है जिससे कालीन के मूल्य मे वृद्धि आ सके और अधिक मात्रा मे विदेशी विनिमय प्राप्त हो सके साथ ही कालीन उधोग के उत्पादन को बढाने के लिए संस्थागत वित्त की व्यवस्था करना आवश्यक है ।

कालीन उद्योग मे निर्यात सम्बन्धी लक्ष्यो को पूरा करने के लिए विश्व के कालीन आयातको के सहयोग की आवश्यकता है। आयातको का सहयोग नये डिजाइन के चुनाव मे स्पष्ट निर्देश और रंगो के समूहो के चुनाव का स्पष्टीकरण के रूप में दिया जाना आवश्यक है कि कालीन आयातकर्ता उपभोक्ताओ की रुचियो पसन्दो और आवश्यकता -नुसार आयात का आदेश देते है । इस लिए आयातको का यह प्रथम कर्तव्य होता है कि वे भारतीय आपूर्तिकर्ताओ के साथ नई डिजाइन व रंगो के समूह आदि का चुनाव इस प्रकार करना चाहिए जिससे कालीन अधिक से अधिक आकर्षक दिखायी पडे विश्व के कालीन आयातको को अपने आपूर्तिकर्ता पर पूरा विश्वास करना चाहिये । कालीन के निर्यात के सम्बन्धमे सबसे बडी समस्या विदेशी मांग की अस्थिरता है, मांग की यह अस्थिरता अन्य देशो के कालीनो के उत्पादन के सम्बन्ध मे और बढ रही है। इस लिए कालीनो का उत्पादन सस्ते से सस्ते लागत पर अन्तराष्ट्रीय कीमतो के परिप्रेक्ष्य पर करना आवश्यक है । भारतीय कालीनो का मुख्य बाजार संयुक्त राज्य अमेरिका और पश्चिमी जर्मनी है।

भारतीय कालीनो के विदेशी मांग को स्थिर और ऊंचे स्तर पर बनाये रखने के लिए नये सम्भावित बाजारो पर विचार

करना आवश्यक है साथ मे यह भी ध्यान रखना होगा कि केवल भारत वर्ष ही ऐसा देश नही है जो कालीन का उत्पादन कर रहा है। विदेशी बाजारो मे साख बनाये रखने के लिए नयी डिजाइन नये रंग और नये गुणवाले कालीनो के विकास पर जोर देना आवश्यक है जिससे इसकी मांग विदेशो मे बनी रहे।

कालीन उद्योग का भविष्य

जहाँ तक कालीन उद्योग के भविष्य का प्रश्न है यह कहा जा सकता है। कि इसका भविष्य उज्जवल है क्योंकि विदेशी बाजार में भारतीय हस्तनिर्मित कालीनो की मांग मे निरन्तर वृद्धि हो रही है आवश्यकता इस बात की है कि उत्तम गुणवाले और डिजाइन वाले कालीनो का उत्पादन विश्व के अन्य देशो के उत्पादन लागत को ध्यान मे रख कर किया जाना चाहिए। कच्चे माल की दृष्टिकोण से भारतीय अर्थव्यवस्था की स्थिति अन्य देशो की तुलना मे उत्तम है। कालीन उद्योग के विकास मे सरकार द्वारा विभिन्न प्रयासो को किये जाने की आवश्यकता है इन प्रयासो मे बुनकरो का प्रशिक्षण उन्हे कार्यशील पूंजी प्रदान करने के लिए संस्थागत

वित्त का प्रबन्ध अधोसंरचना का विकास आदि की जिम्मेदारी लेनी होगी साथ ही यह भी देखना होगा कि औद्योगिक कानूनों को इस उद्योग पर लागू करने के पहले उस पर विचार विमर्श आवश्यक है जिसके लिए कालीन निर्माता निर्यातक बुनकर तथा अन्य व्यक्तियों के साथ विस्तृत विचार विमर्श करना आवश्यक है जिससे इस उद्योग के विकास की कठिनाइयों को दूर किया जा सके ।

परिशिष्ठ - एक

कालीन निर्माताओं/ निर्यातकर्त्ताओं के सर्वेक्षण की

प्रश्नावली

1- फर्म का नाम व पता ____________________

____

____

2- फर्म के प्रकार ____________________

क- एकाकी ____________________

ख- हिस्सेदार ____________________

ग- अन्य ____________________

3- कितने हिस्सेदार है ? ____________________

4- उनके हिस्से का अनुपात
(एक साझेदार द्वारा कितनी
पूँजी लगाई गई है)? ____________________

5- फर्म कब से कार्य कर रही है? ____________________

6- फर्म द्वारा किन-किन वस्तुओं का उत्पादन किया जाता है ?

7- उत्पादित वस्तु की बिक्री कैसे होती है ?

देश में | विदेश में

8- गत वर्ष कितने मूल्य का उत्पादन किया गया ।

क- मात्रा ______________

ख- मूल्य ______________

9- फर्म के उत्पादन का विवरण

10-

वर्ष	उत्पादन की मात्रा	मूल्य
1980	____________	__________
1981	____________	__________
1982	____________	__________
1983	____________	__________
1984	____________	__________
1985	____________	__________
1986	____________	__________
1987	____________	__________
1988	____________	__________
1989	____________	__________
1990	____________	__________

11- फर्म मे कितनी पूंजी लगी हुई है ? ____________________

12- फर्म मे प्रारम्भ मे कितनी पूंजी लगाई गई? ____________________

13- फर्म मे विनियोजित पूँजी का विकास

वर्ष	लगी हुई पूंजी	लोगो की संख्या
———	———	———
———	———	———
———	———	———
———	———	———
———	———	———
———	———	———
———	———	———

14- पूंजी के स्त्रो या पूंजी कहाँ से प्राप्त होती है? ———————————

15- फर्म मैं लगे कर्मचारीयों की संख्या? ———————————

16- फर्म के प्रारम्भ मे कितने कर्मचारी लगाये गए थे ? ———————————

17- फर्म मे स्थायी/अस्थायी कर्मचारियों की संख्या कितनी है ? ———————————

18- फर्म द्वारा कच्चा माल खरीदा जाता है या नही ? ———————————

19- कच्चा माल कहाँ से खरीदा जाता है तथा क्या खरीदा जाता है ? ----------------

20- फर्म मे लगे कुशल और अकुशल श्रमिको की संख्या कितनी है ? ----------------

21- फर्म बना बनाया माल किससे खरीदता है ? ----------------

22- फर्म बने हुए माल को आदेश देकर खरीदता है या ऐसे ही खरीदता है? ----------------

23- फर्म द्वारा बने माल का विक्रय बाजार के किन-किन देशो मे है? ----------------

24- फर्म की समस्याएं कौन-कौन सी है? ----------------

25- फर्म को अधिक क्षमता के आधार पर कार्य करने के लिए आप कौन-कौन से सलाह देते है । ----------------
----

26- आप ठेकेदारो को कालीन की बुनाई किस दर पर देते है ? ----------------
----

27- बुनकरो को देते है या नही देते है तो किस दर पर

क- भदोही मे कालीन बुनकरो के नाम व पता

ख- कालीन धोने वालो के नाम पता -------------------

ग- बनाने वाले ठेकेदारो के नाम पता -------------------

घ- सबसे पुराना कालीन उद्योग किसका है । -------------------

परिशिष्ठ दो

बुनकर परिवारों के सर्वेक्षण की प्रश्नावली

1- नाम ------------------

उम्र ------------------

2- परिवार मे बुनाईकरने वाले सदस्यो की संख्या ------------------

3- काती या ऊँनी धांगाइत्यादि कहाँसे आता है। ------------------

4- करघा स्वामियो के यहाँ कालीन की बुनाई के कार्य के लिए मजदूरी की दरे क्या है ------------------

5- क-मजदूरी की दरे पुरूषो के लिए ------------------

ख- महिलाओ के लिए ------------------

ग- बच्चो के लिए ------------------

6- कालीन को बुनाई करने वाले मजदूरो को क्या वर्ष भर रोजगार मिलता है ? ------------------

7- आपके यहाँ कितने करघे लगे है ? ------------------

किस समय लगाया करघे पर बुनाई ------------------

कार्य कितने लोग द्वारा किया ------------------

जाता है । ------------------

8- एक करघे पर कितने लोग को

काम करते है ? ------------------

9- करघे पर बुनाई का कार्य स्वय

करते है ? या मजदूरो की

सहायता से करते है? ------------------

10- क्या आपको वर्ष भर काम ------------------

मिल पाता है ? आप कितने ------------------

मजदूर रखे है । ------------------

11- आप मजदूरी क्या देते है अगर ------------------

मजदूर रखते है तो ? ------------------

12- क्या मजदूर को वर्ष भर रखते है ------------------

मजदूरो को मजदूरी दैनिक ------------------

साप्ताहिक या मासिक ------------------

आधार पर दी जाती है? कैसे ------------------

13- आप एक करघे पर वर्ष भर मे कितने
मूल्य का कालीन तैयार करते है? -------------------

14- आप की समस्या कौन-कौन सी
है । -------------------

15- करघा लगाने के लिए आपने कहीं से -------------------
वित्तीय सहायता प्राप्त की है -------------------
या नही ? यदि हाँ तो कहाँ से, -------------------
आपके क्षेत्र मे सबसे अधिक करघे -------------------
किसके पास है ?

16- उनके पास कितने करघे है? -------------------

17- भदोही मे ऐसी कौन सी कालीन की फैक्टरी
है जिसने करघो की भी स्थापना की
है ? -------------------

18- वर्तमान मे उनके पास कितने
करघे है । -------------------

19- कितने आदमी उसमे काम
करते है ? -------------------

473

20- क्या उन्हे वर्ष भर रोजगार मिलता है ? ____________________

21- मजदूरी की दरे क्या है ? ____________________

22- करघे की लम्बाई चौड़ाई क्या होती है । ____________________

23- एक करघे पर कितने लोगो को रोजगार प्राप्त होता है ? ____________________

24- करघे का सबसे छोटा आकार ____________________
उसके लगाने मे कितनी पूंजी ____________________
लगती है ? ____________________

25- उस पर एक साथ कितने व्यक्ति काम कर सकते है? ____________________

26- फुट के अनुसार मजदूरी की दरे और दिन के अनुसार की दरे क्या होता है ____________________

27- एक दिन मे आप कितना ____________________
लम्बा चौडा बना लेते है । ____________________

28- उसकी मजदूरी कितनी

होती है ? ----------------

29- जिन फैक्टरियों ने करघे की

स्थापना की है उनके नाम ? ----------------

कम्पनी के नाम	करघे की संख्या	काम मे लगे बुनकरों की संख्या
ज्ञानपुर		
भदोही		
मीरजापुर		

परिशिष्ठ- तीन

कालीन की धुलाई, कताई रंगाई करने वालो के सर्वेक्षण की प्रश्नावली -

1- कालीन की धुलाई का कार्य करने के लिए दैनिक मजदूरी क्या दी जाती है ? ----------------

2- कालीन की धुलाई का कार्य पम्पिंग सेट मालिको द्वारा किया जाता है या नही ? ----------------

3- ठेकेदारो द्वारा जो धुलाई का कार्य कराया जाता है उसकी मजदूरी क्या दी जाती है ? ----------------

4- पम्पिंग सेट कौन लगवाता है? ----------------

5- एक कालीन धोने मे कितने दिन का समय लगता है। कालीन की कताई धुलाई के पहले की जाती है या बाद में । ----------------

6- एक धुलाई केन्द्र पर वर्ष मे ----------------
कितने कालीन धुले जाते है, ----------------
कालीन की धुलाई का मूल्य
कैसे लिया जाता है ।

7- पम्पिग सेट द्वारा जल की आपूर्ति
के लिए क्या मूल्य लिया जाता
है ? ----------------

8- वर्ष भर मे आप कितने कालीन ----------------
की धुलाई करते है क्या धुलाई ----------------
का कार्य वर्ष भर चलता रहता ----------------
है ? ----------------

9- मजदूर कितने दिन के लिए रखे
जाते है कितने स्थायी है कितने
दैनिक आधार पर ? ----------------

10- स्थायी मजदूरो की मजदूरी ---------------

दैनिक मजदूरो की मजदूरी ---------------

क्या दी जाती है ? ---------------

11- एक दिन मे एक श्रमिक द्वारा

कितने मीटर कालीन की धुलाई

की जाती है ? ---------------

12- धुलाई के कार्य के लिए अपने जो

ट्यूबेल लगाया है, इनमे आपका

कितना व्यय हुआ है । ---------------

13- एक दिन मेएक श्रमिक द्वारा

कितने मीटर कालीन की

धुलाई की जाती है? ---------------

14- धुलाई के कार्य के लिए आपने

जो ट्यूबेल लगाया है इसमें

आपका कितना व्यय हुआ ? ---------------

15- क्या आपने पम्पिंग सेट केवल धुलाई के कार्य के लिए लगाया है या नही ? ---------------------

16- धुलाई के अतिरिक्त आप कौन सा काम करते है ? आप धुलाई का कार्य कितने श्रमिको के आधार पर करते है ? ---------------------

17- एक समय मे कितने कालीनो की धुलाई ---------------------

18- स्थायी अस्थायी कर्मचारियो को वेतन कितना देते है । ---------------------

19- आपके पास दैनिक मजदूरी के आधार पर कितने श्रमिको को रखने की व्यवस्था है और कितने रखो है ? ---------------------

20- धुलाई का कार्य किस महिने मे सबसे अधिक होता है । ---------------------

21- आपका मुख्य पेशा क्या है? ________________

22- आपने पम्पिंग सेट किस उद्देश्य से लगवाया है ? ________________

क- सिंचाई के लिए ________________

ख- धुलाई कार्य के लिए ________________

23- आप कालीन की धुलाई का कार्य क्यों करने लगे ? ________________

24- सन 1980 के पहिले धुलाई का कार्य करने वाले कौन-कौन से पम्पिंग सेट थे ? ________________

25- सन 1970 के पहिले धुलाई का कार्य करने वाले कौन-कौन से पम्पिंग सेट थे ? ________________

26- एक कालीन की धुलाई मे पम्पिंग सेट मालिकों को मिलता है या एक ठेकेदार एक कालीन की धुलाई मे कितना पैसा लेता है ? ________________

____

____

____

____

27- आप महिने मे कितने मूल्य की धुलाई का कार्य कर लेते है ? ____________________
____
____

28- धुलाई के सभी खर्चे निकालने के बाद आपके महिने मे कितना बचता है? ____________________

परिंधग सेट मालिक का नाम	स्थापना वर्ष	कितनी पूंजी लगी	वर्ष भर मे कितने मूल्य की धुलाई कर लेते है ।
____________	____________	____________	____________

सर्वेक्षण धुलाई श्रमिकों द्वारा करना है ?

1- नाम ____________________

उम्र ____________________

परिवार की सदस्य संख्या ____________________

कमाने वालों की संख्या ____________________

2- परिवार के अन्य सदस्य ____________________

कौन सा काम करते है मकान ____________________

गांव मे है या शहर मे कितनी ____________________

दूर से आते है? ____________________

परिशिष्ट - 4

(Selected Bibliography)

1. Agarwala, P.N.: Indian Export Strategy (1978); Vikas Publishing House, New, Delhi.

2. Agarwala, A.N.: Indian Economy (1983); Vikas New Delhi.

3. Anstey, Vera: The Economic Development of India (1929) ; Longmans Green, London.

4. Ahuja, B.N. Small Scale Industries in India, III edition, Narma Brothers, New Delhi (1981).

5. Bagchi, A.K.: Private Investments in India 1900-1939 (1957); Cambridge University Press.

6. Banerjee, Mrityunjoy; Planning in India (1981), Oxford & IBH Publishing Co., New Delhi.

7. Bauchet: Economic Planning: The French Experience (1968).

8. Bhagwati, J.N.: Trade Tariffs and Growth (1969); Weidenfield and Nicolson, London.

9. Bhagwati: The Tying of Aid; Unctad Secretariat, New York.

10. Bhagwati, J.N. and Desai, Padma: India Planning for Industrialisation (1970); Oxford University Press London.

B

11. Bhattacharya, Dhiresh: A Concise History of the Indian Economy 1750-1950; Prentice Hall of India, New Delhi.

12. Brahmananda, P.R.: The Failing Economy and How to Revive It (1977): Himalaya Publishing House Bombay.

13. Cairncross, A.K. Factors in Economic Development (1962), Allen & Unwin, London.

14. Casse, Robert and Wollfson, Margaret (Ed): Planning for Growing Populations (1978): Development Centre of OECD, Paris.

15. Chaudhuri, Pramit: The Indian Economy: Poverty and Development (1982); Vikas Publishing House New Delhi.

16. Coale and Hoover: Population Growth and Economic Development Low- income Countries (1978); Princeton University Press, USA.

(SELECTED BIBLIOGRAPHY)

17. Capital requirements of Small Industry, Extension Training Institute, 1974.

481

18. Carpet- e- World. 1979

19. Carpet e- World 1980

20. Carpet e World 1981

21. Carpet e- World 1982

22. Carpet e- World 1983

23. Carpet e- World 1984

24. Carpet e- World 1985

25. Carpet e- World 1986

26. Carpet e- World 1987

27. Carpet e- World 1988

28. Carpet e- World 1989

29. Carpet e- World 1990

30. Carpet e- World 1991

31. Carpet e- World 1992

32. Carpet News. 1976

33. Carpet News 1977

34 .Carpet News 1978.

Conde, John et al: Studies in Migration from Rural Sector; Oxford Delhi.

36. Dagli, Vandilal, (Ed): A Profile of Indian Industry (1970) Vora & Co, Bombay.

37. Dagli, Vandilal, India's Foreign Trade (1973); Vora & Co. Bombay.

38. Dande Kar and Rath: Poverty of India (1971) Indian School of Political Economy.

39. Das Gupta, A.K.: Planning and Economy Growth (1965); George Allen and Unwin, London.

40. Datta and Sundharam: Indian Economy (1988); S. Chandra and Company, New Delhi.

41. Datta, Amlan : Essays on Economy Development (1971); The Bookland Calcutta.

42. Datta, Amlan: Prespectives of Economic Development (1973); Macmillan, Madras.

43. Datta, Bhabatosh: Economic of Industrialisation (1978); The Bookland, Calcutta.

44. De Castro: Geography of Hunger.

45. Dewett and Verma: Indian Economics (1987); S.Chand Dalhi.

46. Dhar and Lydall: The Role of Small Enterprise in Indian Economic Development (1958); The Intitute of Economic Growth, New Delhi.

47. Dobb, Maurice: Some Aspects of Economic Development Three Lectures; Delhi School of Economics, Occasional Paper No. 3

48. Donaldson: Economics of the Real world (1973); Pelican, London.

49. Dhar P.N. Small seale Industries in Delhi, Asia Publishing House, New Delhi, 1961.

50. Dhar and H.Lydall, The Role of Small Enterprises In Indian Economic Development, Asia Publishing House, New Delhi, 1961.

51. Director of Industries: 1965. Survey report of Landicrafts of Kinnor district (Himanchal Pradesh) Directorate of Industries, Himanchal Pradesh , Shimla,

52. Export of Carpets and floor covering.

53. Fraser James B; 1820: Journal of a tour through parts of snowy ranges of Himalayas Mantains and to the source of river Jamuna and ganges.

54. Grewel Neelam: 1990, A study of the processes, Techniques; designs and wear characteristics of floor coverings of Himachal Pradesh, India unpublished Ph. D. Thesis, M.S. University of Baroda.

55. Ghosh, Alok: Indian Economy: Its Nature and Problems (1975); World Press calcutta.

56. Ghosh: The Changing Profile of India's Industrial Policy (1974); World Press Calcutta.

57. Gupta Raja Ram; 1989 Indiancarpet Industry- a Prespective for growth. Indian Textile. J.99(4); P.P. 84-89.

58. Government of India, Ministry of Industry Office of the Development Commissioner, " Strategy for Ancillary Development, " Report of the Committee set up by DC (SSI), New Delhi, 1978.

59. Government of India, Ministry of Industry, Development Commissioner (SSJ) SSDO Annual Report , New Delhi, 1978-79.

60. Handicraft India year Book 1990.

Islam, Nurul (Ed.): Agricultural Policy in Developing Countries, Macmillan London.

61. Industrial Development Bank of India, Seminar on Industrial Development of Back ward areas, Bombay 1980: Papers and Prociddings Bombay, IDBI 1981).

: Industrial Evolution of India in Recent Times 1860-1939 Ed. Bombay, Oxford University, 1971. Industrial Economy of India, New Delhi, Light and lite, 1978.

: Impacr of Industrialisation on the Rural Community, Delhi, Research Publications, 1978.

62. Jha, L.K. : Economic Strategy for the 80s (1980): Allied Publishers, New Delhi.

63. Kothari's : Economic and Industrial Guide of India 1982-83, Madras. Kothari, 1982.

64. Kaushal. G: Economic History of India 1957-1966 (1979); Kalyani Publishers, New Delhi.

65. Lakadwala, DT and Sandesara, JC Small Industry in a Big City- a Survey of Bombay, Bombay University of Bombay, 1960.

66. Mehta, M.M. Structure of Indian Industry, Popular Bombay, 1955.

67. Mehta, F.A; Economy (1979); Macmillan, Delhi.

68. Minhas: Planning and the Poor (1974).

69. Myint, H. The Economics of Developing Countries: Hutchinson, London.

70. Morse and Staley, Modern Small Industry for Develpping Countries, MC. Graw Bill Book Company New Yourk. 1965.

71. Noble, A.G. and Dutt, A.M. Indian Urbanisation add Planning (1977); Tata Mc Graw- Hill, New Delhi.

72. Nagaiya, D, Small Scale Industry Development in India- Policy, Programme and Institutional Support Hong- Kong, 1985 in Victor sit fung- shuen (ed), Strategies for small Scale Industries Promotion in Asia Hong- Kong: Lonman Group (Far East)Ltd. 1985.

73. NCacr, study of Selected Small Industrial Units New Delhi 1973.

73. Owen, Wilfred: Strategy for Mobility (1964); The Brookings Institution, Washington, D.C.

74. O. Ommen, MA Small Industry in Indian economic growth -a case study of Kerala Delhi: Reserch Publications in Social- Science 1972.

75. Parikh Suryakant M, How to Finance Small Business Enterpirses, The Macmillan Company .

76. Papola, TS, Spatial diversification of Industries - a study in Uttar Pradesh , Bombay: Industries Development Bank of India 1980.

77. Pandey, M.P: The Impact of Irrigation on Rural Development (1978) ; concept Publishing company, New Delhi.

Programmes of Industrial Development 1951-56, 1956-61 1961-66 , Delhi, Manager of Publications.

78. Prasad K and Ramarao, TVS, Employ-ment Potential of Manufacturing Industries, Sterling Publishers Pvt. Ltd, New Delhi.

79. Rao RV. Cottage and Small scale Industries and Planned Economy, Sterling Publishers, Delhi, 1967.

80. Ramesh P. Sinha, Some Problems of small scale industry. New Delhi: Janaki Prakashan, 1985.

81. Rangarajan, C.et al; Strategy for Industrial Development in the 80s (1981); Oxford & IBH Publishin company, New Delhi.

82. Ray, Rajat K: Industrialisation of India: Private Corporate Sector (1979); Oxford University Press Bombay.

83. Ray, S.K. Indian Industrialisation (1989; unde r Prints), Prentice- Hall, New Delhi.

84. Reddaway, W.B. The Development of the Indian Economy (1962); George Allen & Unwin, london.

85. Robson, W.A. Nationalised Industry and Public Ownership (1979); George Allen & Unwin, London.

86. Sadhak, H, Industrial development in backward regions in India , Allahabad: Chugh Publications, 1986.

87. Sandesara, J.C, Size and capital intensity in Indian Industry, Bombay: University of Bombay, 1980.

88. Sandesara, JC, Small Industry in India evidence and interpretation, Ahmedabad 1980.

89. Sen, A.K,: Employment, Technology and Development (1975); Oxford University Press London.

90. Shah Narottam (Ed): Industrial Development of India (1986): Published by Commerce Bombay.

91. Shannon (Ed): Under developed Areas: A Book of Readings and Research (1957); Harper and Brothers, New York.

92. Singh, Charan: India's Economic Policy: The Gandhian Blueprint (1978); Vikas Publishing House, New Delhi.

93. Singh, Tarlok: India's Development Experience (1947); Macmillan, London .

Small Industries, New Delhi, Development Commissioner, small Scale Industries, 1971.

Small Industry: Challenges of the Eighties, Delhi Vikas, 1981.

94. Saray, D.N; 1982 Indian Craft Development and Potential.
Vikas Publishing House Pvt. Ltd.
New Delhi PP. 70-82

95. Statistical Magazine of Mirzapur. (Hindi).

96. Statistical Magazine of Varanasi. (Hindi).

97. Tabah, Leon: Demographic Problems to Development, 1970-71.

98. Tandon , B.C.: Economic Planning: Theory and practice (1975); Chaitanya Publishing house Allahabad.

99. Thomas, P.J.: The Problem of Rural Indebtedness (1941).